

Адриан Фернхем Патрик Хейвен

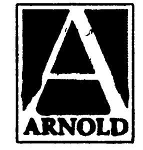
ЛИЧНОСТЬ И СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ



МАСТЕРА
ПСИХОЛОГИИ

Adrian Furnham
Patrick Heaven

PERSONALITY AND SOCIAL BEHAVIOUR



А. Фернхем П. Хейвен

ЛИЧНОСТЬ И СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ



Санкт-Петербург
Москва • Харьков • Минск
2001

Фернхем Адриан, Хейвен Патрик

ЛИЧНОСТЬ И СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Серия «Мастера психологии»

Перевела с английского Н. Мальгина

Главный редактор	*В. Усманов*
Зав. психологической редакцией	*А. Зайцев*
Зам. зав. психологической редакцией	*В. Попов*
Ведущий редактор	*А. Борин*
Научный редактор	*А. Боричев*
Художник обложки	*В. Шимкевич*
Корректор	*Н. Викторова*
Верстка	*Н. Клименченко*

ББК 88.5 УДК 316.6

Фернхем А., Хейвен П.

С32 Личность и социальное поведение. — СПб.: Питер, 2001. — 368 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 5-318-00037-1

Книга посвящена одной из актуальнейших проблем современной психологии — взаимосвязи личностных характеристик и социального поведения человека. Рассматривая влияние личностных факторов на различные сферы жизни — болезнь и здоровье, образование и трудовую деятельность, досуг и потребление, авторы опираются на обширный фактический, экспериментальный и теоретический материал, почерпнутый из различных областей современой психологии личности и социальной психологии.

Книга адресована студентам, аспирантам и преподавателям гуманитарных и медицинских факультетов и вузов.

ISBN 5-318-00037-1
ISBN 0-340-67725-2 (англ.)

**ЗАО «Питер Бук». 196105, Санкт-Петербург,
ул. Благодатная, 67. Лицензия ИД № 01940 от 05.06.00.
Налоговая льгота – общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, том 2; 953000 – книги и брошюры.
Подписано в печать 27.06.01. Формат 70×100 1/16. Усл. п. л. 29,67. Тираж 5000 экз. Заказ № 1016.
Отпечатано с диапозитивов в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.**

Оглавление



Посвящается Элисон (А. Ф.) и Леоноре (П. Х.)

Когда на карту поставлены деньги или человеческие жизни, нормальные люди понимают, какое большое значение имеет личность. Поскольку научная деятельность редко бывает сопряжена с риском для жизни и не приносит больших денег, то академические ученые могут делать вид, будто от личности ничего не зависит и будто они не несут ответственности за свои нелепые идеи.

Robert Hogan, Reinventing Personality, 1998

Даже в наше время исследование личности относится к рискованной и не особенно респектабельной, пограничной области психологии, которую неразумно изучать, не имея надежной научной репутации специалиста по какой-либо пользующейся всеобщим уважением дисциплине, такой как исследование цветовосприятия или способности крыс выбираться из лабиринта.

Norcult, The Psychology of Personality, 1950

То, что уже с давних пор и по сей день предлагается студентам под названием «теория личности», у любого человека, воспитанного в старых научных традициях и немного знакомого с историей теоретической науки, может вызвать только негодование и даже некоторое отвращение.

R. B. Cattell,
ведущий современный специалист по психометрии, 1979

Я думаю, что причиной многих трудностей и разочарований, с которыми сталкиваются психологи-исследователи, а также хорошо известных затруднений, возникающих при попытках воспроизведения результатов исследований, является отсутствие внимания к индивидуальным различиям.

H. J. Eysenck (1916–1997),
наиболее часто цитируемый в последние годы психолог

Психология личности занимает необычное место в современной науке; хотя широкой публике она кажется самой важной и интересной областью психологии, академические психологи, по-видимому, придерживаются противоположной точки зрения.

Hogan, 1990

Структура книги

В подавляющем большинстве учебников по психологии личности материал сгруппирован в главы, посвященные различным теориям — бихевиористским, психоаналитическим и теориям личностных черт. Эта книга имеет иную структуру. Ее главы посвящены не создателям различных теорий, определенным методологиям или специфическим философским подходам, а сферам социальной жизни — таким как здоровье, образование и профессиональная деятельность, которые испытывают мощное влияние черт личности. Центральными вопросами каждой главы являются вопросы о том, *какие* личностные переменные, *в какой степени* и посредством *каких процессов* влияют на социальное поведение в данной сфере жизни. Авторы подошли к предмету совершенно по-новому и в доступной форме представили всесторонние сведения о роли индивидуальных особенностей личности в повседневной жизни, критически оценив обширный материал, почерпнутый из всех областей психологии. «Личность и социальное поведение» является уникальным и ценным дополнением к традиционным учебникам. Эта книга особенно полезна для студентов и исследователей, специализирующихся в других областях психологии и поведенческих наук, а также для тех студентов, которым нужны не столько описания теорий, сколько практические сведения по определенным темам из области психологии личности.

Предисловие

Идея этой книги родилась в ресторане за ужином. Во время конференции Европейской ассоциации психологии личности, проходившей в Генте, несколько ученых (чрезвычайно ярких личностей) отправились поужинать после того, как целый день выступали с докладами и слушали доклады своих коллег. За столом они беседовали на самые различные темы, как водится, переходя от сплетен о коллегах к обсуждению серьезных проблем. Большинство из присутствовавших были весьма авторитетными специалистами в своей области — даже можно сказать, знаменитыми психологами, авторами множества хорошо известных и часто цитируемых книг и статей по психологии личности и индивидуальных различий. Несмотря на свою известность, многие из присутствовавших сетовали на то, что их коллеги не принимают психологию личности всерьез и плохо осведомлены о достижениях в этой области. Это было очень обидно, тем более что все мы считали, что за последнее десятилетие (с середины 1980-х до середины 1990-х годов) в психологии личности сделаны большие успехи. Поведенческая генетика, эволюционная биология и многомерная (*multivariate*) статистика оказали мощное влияние на теоретические разработки и экспериментальные исследования в области психологии личности. Личностные психологи различных школ сейчас достигли подлинного консенсуса и работают с особым энтузиазмом. По нашему общему мнению, в психологии личности происходит реальный и значительный научный прогресс.

Почему же тогда на любом факультете психологии читается так мало курсов по психологии личности и научно-исследовательская работа в этой области недостаточно активна? Почему на исследования личности по-прежнему выделяется относительно мало денег? Почему довольно часто лучшие студенты, которые очень хотят работать в этой области, в конце концов решают (или скорее поддаются на уговоры) заняться чем-нибудь другим? За нашим столом собрались высокоученые представители научного мира, которым были прекрасно известны ответы на многие из этих вопросов. Однако все согласились с тем, что хотя существует масса учебников по психологии личности (в основном американских), они не дают адекватного представления об этой дисциплине. Это объясняется многими причинами. Во-первых, в течение последних 20 или 30 лет наиболее известные учебники почти не пересматривались. Некоторые из них выдержали уже шесть или семь изданий, однако их структура и содержание остаются неизменными. Научный мир потрясают революции, однако для авторов

учебников он остается прежним. Во-вторых, в традиционных учебниках одна за другой излагаются различные теории личности, однако их критическому анализу и обобщению уделяется слишком мало внимания. Обычно учебник состоит из 10–20 глав, и только в последней главе иногда делаются попытки обобщения и критического обсуждения материала. Авторы обычно сетуют на трудность задачи и даже не пытаются серьезно подойти к ее решению. Присутствующих интересовали вопросы такого типа: На каком основании можно отказаться от теории или решить, что она не заслуживает упоминания в учебнике? Почему маловразумительные неофрейдистские теории, разработанные в конце 1920-х годов, по-прежнему описываются в учебниках, в то время как увлекательные и сильные работы психологов, исследующих роль биологических факторов в человеческом поведении, игнорируются? Как недавно заметили американские критики, испокон веку используемый старый подход к изучению личности с точки зрения *теорий личности* устарел и почти или совсем не применяется в современных исследованиях личностных психологов. Но, к сожалению, многие авторы учебников мало занимаются исследованиями, в то время как исследователи не склонны писать учебники. Авторы, являющиеся исключением из этого правила, пишут особые, нетрадиционные и даже «первоклассные» книги, которые гораздо лучше отражают положение дел в данной области, но не являются «бестселлерами» или не утверждены в качестве учебников. Таким образом, есть книги, написанные с конструкционистской, эксперименталистской, генетической, идиографической, непрофессиональной, постмодернистской и ситуационалистской точек зрения. Между этими разнообразными направлениями существуют тонкие, интересные и важные различия, тем не менее в каждом направлении заметен явный уклон «влево» или «вправо», причем постмодернисты, конструкционалисты и ситуационалисты, отдающие предпочтение идиографической методологии, близкой к непрофессиональному подходу с позиций простого здравого смысла, пользуются большим авторитетом по сравнению со сторонниками теорий черт личности, эксперименталистами и генетиками (социобиологами), звезда которых только начинает восходить. Эти расхождения во мнениях называют альфа-бета расколом в теории личности или дихотомией «ученые-гуманисты». Мы считаем, что наиболее интересные идеи предлагают сторонники теории черт личности, эксперименталисты и те, кто использует эмпирический социобиологический подход для исследования индивидуальных различий, и именно они в последнее время разработали наиболее фундаментальную и полезную методологию исследований.

Все это натолкнуло нас на мысль о необходимости создании совершенно иного учебника. Может быть, учебник должен быть организован, как научная конференция, на которой доклады на смежные темы объединяются в одну группу. Таким образом, все персонологи, интересующиеся вопросами здоровья, попадают на одно заседание, а те, кого интересует профессиональное поведение, посещают другое. Хотя участники каждого заседания, возможно, пользуются различными теоретическими моделями и методами, такая организация конференции всегда дает лучшие результаты, чем создание групп ученых, использующих определенные методологии или теории, без учета содержания их исследований, поскольку в первом случае у докладчиков и аудитории больше общего. Кроме того, было бы (и действительно бывает) довольно грустно видеть одинокого приверженца давно не используемой теории, метода или опросника, не имеющего коллег, которые могли бы поддержать его на заседании.

Таким образом родилась идея написать новый учебник — учебник, в котором материал организован в главы, посвященные конкретным сферам или типам поведения, связанным с индивидуальными различиями. Составив примерный перечень названий будущих глав, мы показали его некоторым авторитетным коллегам и попросили их высказать свои замечания. Не упустили ли мы чего-нибудь важного? Правильно ли мы выбрали тематическое содержание глав? Будет ли подобный учебник лучше отражать современное состояние теоретической психологии личности? Получив полезные замечания и положительные отзывы на свое предложение и внеся в план некоторые изменения, мы принялись за работу.

Соавторы этой книги живут на расстоянии 10 тысяч миль друг от друга. Мы впервые встретились около 15 лет назад и поняли, что у нас много общего. Каждый из нас покинул страну, где родился и вырос, по политическим мотивам. Обоих всегда интересовали индивидуальные различия и их социально-поведенческие корреляты. Мы оба восхищались выдающимися исследователями, придерживающимися традиции теории черт личности, и любили психометрическую работу. С появлением факса и особенно электронной почты проблема связи на больших расстояниях перестала существовать. Кроме того, обычно нам удается встречаться по крайней мере раз в год на одной из научных конференций, подобных той, которая положила начало этой книге.

В этой книге, несомненно, есть недостатки и упущения. Поскольку количество научных психологических журналов постоянно растет, становится все труднее составить всеобъемлющую картину. Если читателю покажется, что мы не упомянули о каких-либо важных исследованиях, то просим известить нас об этом. Мы с удовольствием включим этот материал в следующие издания учебника. Если мы неправильно интерпретируем какую-либо теорию или результаты исследования, то мы будем очень признательны читателям за поправки и замечания.

Написать книгу нелегко. У обоих авторов большая педагогическая нагрузка, и они активно занимаются научными исследованиями. Как ни парадоксально, в университетах работа над книгами не только не поощряется, но иногда даже активно не одобряется, поскольку при оценке академической деятельности написание книг часто не учитывается. Тем не менее эта работа остается интересной и увлекательной и в конце концов несомненно идет на пользу педагогической и исследовательской деятельности авторов, которая, к счастью, все чаще получает признание.

Адриан Фернхем,
University College London

Патрик Хейвен,
Уоллонгонгский университет

Январь 1998 года

1

Введение

1.1. Психология личности как дисциплина

Слово «личность» (*personality*) в английском языке происходит от латинского *persona*, что означает «маска». Для него можно подобрать такие синонимы, как внешний вид, наружность, личина, идентичность или имидж. В этом смысле личность означает *общественное Я,* которое может совпадать или не совпадать с внутренним Я. Однако, как мы увидим далее, психологи, как правило, пользуются этим словом как техническим термином, обозначая через него те устойчивые внутренние факторы, за счет которых люди предсказуемо отличаются друг от друга, причем индивидуальные различия имеют системный характер.

Личность — это то, что определяет уникальность каждого человека. Это материал для биографов, драматургов и историков, а также для ученых и просто любителей умозрительных рассуждений. В каком-то смысле все мы создаем теории личности. Психология личности — сложная, междисциплинарная область исследований. Личность человека в какой-то степени зависит как от генетических, так и от культурных факторов; она функционирует на сознательном и бессознательном уровне и изменяется во времени, сохраняя при этом стабильность. Как обычные люди, так и профессиональные ученые задают множество вопросов, связанных с понятием «личность». Обычных людей интересуют вопросы следующего типа: Что такое личностный конфликт? Могут ли нравиться друг другу люди, которые с точки зрения психологии личности являются полными противоположностями? Бывает ли так, что личность человека слабо выражена или вообще отсутствует? Для непрофессионалов представляют интерес также и научные вопросы, среди которых могут быть, например, такие: Насколько личность изменяется во времени? Какие факторы определяют (формируют, детерминируют) личность человека? Каковы основные характеристики личности? До какой степени личностные различия (сами по себе) влияют на такие показатели, как состояние здоровья? Почему человек становится интровертом или экстравертом (чаще всего амбивертом)? Можно ли эффективно излечивать невротиков?

Теории и концепции психологии личности часто бывают производными метода исследования. Психотерапевты и психологи, занимающиеся научно-исследовательской работой, пользуются неодинаковыми методами, поэтому разработанные ими концепции и теории личности также несхожи между собой. В отличие от многих психологов биологического и когнитивного направлений личностные психологи часто используют

холистический подход, т. е. исследуют «целостного человека», не сосредоточиваясь на отдельных характеристиках, таких как убеждения, эмоции или особенности когнитивных процессов. Многих интересуют «общие» вопросы, например, следующие: Каково относительное значение прошлого, настоящего и будущего в развитии личности? Что является движущей силой человеческого поведения? Какое значение имеет Я-концепция? Насколько последовательно человеческое поведение? (Hergenhalin, 1994). Как отмечает М. Кук (Cook, 1984), значимость исследования личности обусловлена множеством различных важных причин: необходимо достичь научного понимания природы личности, а также научиться точно оценивать человеческую личность и разработать методы ее изменения. Он также отмечает, что в некоторых теориях прослеживается развитие личности, а в других анализируется ее структура, т. е. делается попытка исследования глубинных биологических, феноменологических и мотивационных факторов, которыми обусловлено наблюдаемое поведение, зависящее от черт или типа личности.

Карвер и Шейер (Carver and Scheier, 1992) отмечают, что некоторых теоретиков (особенно сторонников теории личностных черт) интересует *структура* личности, в то время как другие больше интересуются ее *функционированием*. И то и другое важно, однако в результате часто получается, что разработанные ими теории и подходы не связаны между собой. Теории и исследования личности оказывают влияние на многие другие психологические дисциплины и сами испытывают их влияние. На самом деле некоторые данные свидетельствуют о том, что различия в степени интереса к тем или иным областям психологии сами по себе связаны с личностными различиями. Например, Захар и Леонг (Zachar and Leong, 1992) сравнили личности студентов старших курсов, специализировавшихся в области чистой (научной) и прикладной (практической) психологии, и показали, что между ними существуют значимые различия.

> Заставлять выпускника с явно практическим складом личности заниматься научной работой столь же бессмысленно, как пытаться превратить интроверта в экстраверта. Тем не менее интровертам может принести пользу обучение социальным навыкам, так же как выпускники, склонные к работе в области практической психологии, могут научиться научно мыслить и оценивать свои вмешательства, хотя не обязательно должны заниматься научной работой (Zachar and Leong, 1992, p. 676).

Некоторые теории личности испытывают влияние социологии и антропологии, т. е. наук, исследующих внешние, средовые и межличностные, а не внутренние факторы. Однако в последнее время наиболее сильное влияние на исследования в области психологии личности оказывают идеи и открытия биологов и генетиков. В будущем эта тенденция, несомненно, сохранится. В настоящее время наиболее значимый вклад в психологию личности вносят такие дисциплины, как поведенческая генетика, когнитивная нейропсихология и многомерная статистика (см. раздел 1.11).

Перед психологией личности стоит задача достоверного описания и адекватного объяснения индивидуальных различий. Эта дисциплина ставит своей целью достичь научного понимания вариабельности человека посредством проведения наблюдений, выдвижения гипотез, построения теорий и их экспериментального тестирования. Исследователи надеются понять базовую *структуру* личности (создать периодическую таблицу индивидуальных различий), *процессы*, посредством которых индивидуальные различия проявляются в наблюдаемом поведении людей, и *развитие* того и другого во времени. Личностные психологи, отдающие предпочтение системному подходу,

выделяют четыре взаимосвязанные категории проблем психологии личности, а именно: идентификация/определение личности, компоненты личности, организация этих компонентов и развитие этих компонентов (Mayer, 1995).

Обычно личностное исследование начинается с *систематических наблюдений*, на основе которых выдвигаются гипотезы, в дальнейшем подвергающиеся проверке (*эмпирический эксперимент*). Тем не менее все теории личности содержат не только гипотезы, но и догадки, основанные на *интуитивных знаниях, повседневных наблюдениях* или простых *логических выводах,* полученных путем размышлений о человеческом поведении. Теории строятся, проверяются и опровергаются с использованием таких инструментов, как наблюдение, эксперимент и логика. Некоторые теоретики, конечно, придают большее значение какому-либо одному из этих элементов построения теории по сравнению с другими. В идеале создатели теорий личности должны стремиться к построению изящных, экономичных и допускающих верификацию теорий индивидуального функционирования.

Однако описание еще не является объяснением — назвать явление (присвоить ему ярлык) не означает объяснить его. В психологии личности встречается множество частично совпадающих и часто довольно расплывчатых концепций, которые похожи на объяснения, которые на самом деле являются лишь более сложными или новыми описаниями уже известных вещей. Много усилий затрачивается на описание и таксономизацию и гораздо меньше — на понимание динамики и процессов (Meehl, 1992). Только эффективный анализ поведения позволяет объяснить психологический механизм или процесс.

Психология личности — увлекательная наука, в то же время знакомство с ней может вызвать некоторое раздражение. Она изобилует новаторскими теориями, необычными концепциями и озарениями проницательных умов, поэтому человеку, бегло ознакомившемуся с содержанием традиционного учебника, может показаться, будто он открыл ящик Пандоры. Однако лишь немногие научные рецензенты пытаются провести тщательный сравнительный анализ и сопоставление теорий и указать, какие из них *внутренне не согласованы* и *противоречивы*, какие теории или гипотезы получили лишь *частичное подтверждение* и в каких случаях все экспериментальные данные свидетельствуют о том, что данная гипотеза (или вся теория) *неверна*. Создается впечатление, что рецензенты литературы по психологии личности либо слишком нерешительные люди, либо они недостаточно компетентны для выполнения этой задачи. Хуже того, они не следят за новыми публикациями, и психология личности попадает в интеллектуальную и социальную изоляцию от других психологических дисциплин (Ehrenreich, 1997). Поэтому авторы научных обзоров предлагают заинтересованному данной темой читателю теории, как на «блошином рынке», не давая сколько-нибудь ясных указаний по поводу того, следует ли принимать их всерьез (см. раздел 1.6).

Большинство авторов не склонны создавать «грандиозные» теории личности, которые могут показаться слишком всеобъемлющими и ненаучными. Единственным исключением является социобиология. Авторы лучших книг социобиологического направления проводят критический всесторонний сравнительный анализ теорий личности и не боятся отвергать или игнорировать даже самые привлекательные теории, если они слабо подтверждаются эмпирическими данными, накопленными за много лет исследований. Необходимы метод и набор критериев для проведения сравнительного анализа всех теорий личности. Мадди утверждает, что «период младенчества» психологии

личности «слишком затянулся», потому что исследователи «мало работают над анализом теорий, который позволил бы отказаться от некоторых из них как от эмпирически несостоятельных» (Maddi, 1989, p. 3).

Факторы, которые в различных теориях личности считаются основными ее детерминантами, довольно сильно отличаются друг от друга. В последних исследованиях однояйцовых близнецов, а также в исследованиях приемных детей подчеркивается значимость *генетических* детерминант личности. Авторы других исследований акцентируют *социокультурные* детерминанты личности, такие как методы воспитания детей, политические и религиозные институты, формальное и неформальное образование и экономические возможности. Некоторые исследователи отводят более важную роль *индивидуальному научению*, которое происходит под влиянием устойчивых особенностей поощрения и наказания в семье. Среди исследователей личности есть последователи социальных философов экзистенциального и гуманистического направления, которые подчеркивают значение *свободной воли* и считают, что личностный стиль является объектом индивидуального выбора. Другие теоретики полагают, что мощными факторами, детерминирующими структуру личности и личностных процессов, являются *неосознаваемые механизмы*, формирующиеся в раннем детстве. В результате происшедшей за последние 20 лет революции в когнитивной психологии меньшинство теоретиков личности пришли к выводу о том, что основополагающими факторами, объясняющими индивидуальные различия, являются *когнитивные процессы* восприятия и памяти (Matthews and Deary, 1998).

В результате неодинаковой расстановки акцентов разные теоретики совершенно по-разному отвечают на основные вопросы психологии личности. Поэтому в теоретической психологии личности появляются различные направления — психоаналитическое, социокультурное, социобиологическое, экзистенциально-гуманистическое, а также школы теории научения и теории личностных черт. При таком разнообразии направлений попытки составить полное описание или обзор этой области неизбежно сталкиваются с трудностями. В силу указанных причин авторы учебников при изложении предмета объединяют материал в разделы, соответствующие различным подходам или теориям, которые считаются одинаково валидными и значимыми.

Можно также описывать индивидуальные различия на совершенно разных уровнях — от довольно абстрактного до абсолютно конкретного. Эти различия могут быть центральными (*core*) или периферическими, абстрактными или конкретными, врожденными или возникшими в результате научения, общими (*pervasive*) или специфическими. В большинстве теорий имеются утверждения и описания, относящиеся к каждому из уровней. На языке теории личностных черт эти уровни обычно описываются следующим образом.

Суперфакторы. Это наиболее абстрактные, уникальные, *независимые* факторы *высшего порядка*. Они играют в теории личности такую же роль, как периодическая таблица элементов в химии — это базовые элементы, из которых состоит личность. За последние 20 лет личностные психологи достигли согласия и выделили пять суперфакторов, назвав их «Большой пятеркой». В дальнейшем мы обсудим этот вопрос подробнее.

Исходные (*primary*) факторы. На данном более низком уровне суперфактор разделяют на составляющие его элементы. Например, такой суперфактор, как экстраверсия, может быть разделен на два исходных фактора — общительность и импульсивность,

или на шесть факторов, таких как теплота, общительность, ассертивность, активность, стремление к возбуждающим ощущениям и положительные эмоции.

Специфические поведенческие события. Факторами этого уровня являются поведенческие проявления исходной черты. Например, если человек постоянно стремится пообщаться и поболтать с друзьями и знакомыми, то его можно назвать общительным и экстравертным.

Таким образом, теоретики личности могут работать на различных уровнях, в рамках различных подходов или традиций и пользуясь различными методами! Разные исследователи, работающие в области психологии личности, вполне успешно работают на самых различных уровнях, причем выбор уровня в какой-то степени зависит от методологических предпочтений данного исследователя. Выше были описаны различные уровни, используемые в рамках подхода с точки зрения теории личностных черт. Личностные психологи психоаналитического или нейрофизиологического направления также работают на различных уровнях. Одной из целей науки является нахождение наиболее экономичного объяснения исследуемого явления, для чего приходится работать на уровне суперфакторов. За годы исследований накоплено внушительное количество разнообразных согласующихся между собой данных, которые свидетельствуют о связи суперфакторов с самыми различными, но значимыми видами поведения. Например, показано, что хорошо известный параметр интроверсия—экстраверсия (описанный Гиппократом, Галеном, Вундтом, Юнгом, Айзенком, Коста и многими другими) непосредственно связан с психическим здоровьем, результатами научения и формального обучения, склонностью к рискованному поведению и предрасположенностью к несчастным случаям, криминальностью и социальным поведением, социальными и политическими установками, сексуальными установками и сексуальным поведением, социальным влиянием и аффилиацией, социальной аттракцией, индивидуальным восприятием и восприимчивостью к психотерапии (Wilson, 1977). Традиционные учебники часто разбиты на главы, посвященные отдельным чертам, таким как экстраверсия или нейротизм, и в каждой главе рассматриваются корреляты данной черты. В этом учебнике все наоборот — строки и столбцы поменялись местами. Поэтому в каждой главе рассматривается определенная область или проблема, такая как свободное время или здоровье, и обсуждаются ее (главные) личностные корреляты.

Тем не менее, так же как Коста и Маккрей (Costa and McCrae, 1992), мы считаем, что психология личностных черт уже стала зрелой наукой со своими устоявшимися методами и допускающими репликацию результатами, поэтому в большинстве глав этой книги будут анализироваться личностные черты, коррелирующие с поведением.

1.2. Краткая история психологии личности

Личностные психологи особенно чутко реагируют на появление новых направлений философского мышления. Они постоянно участвуют в фундаментальных методологических и теоретических спорах. Как отмечают Капрара и ван Хек (Caprara and van Heck, 1992), источниками основных предпосылок современной психологии личности послужили три области научных исследований, а именно: таксономизация психических

заболеваний в психиатрии, развитие тестирования умственных способностей и изучение роли инстинктов в развитии личности.

Первые книги по теории личности были написаны в 30-е годы (Lewin, 1935; Allport, 1937; Murray, 1938). В настоящее время в продаже имеется не менее ста учебников по психологии личности (только на английском языке). До начала 40-х годов психологией личности занимались главным образом европейские ученые, а затем ведущую роль стали играть американские исследователи. В этой области психологии были периоды оживления и подъема (1950-е и 1980-е годы) и периоды упадка (1960-е и 1970-е годы). Она прошла через кризисы и этапы обновления, вышла из «предсмертного» состояния и вступила в эпоху научного ренессанса. В ней создано огромное количество микротеорий, специализированных методологий и измерительных инструментов, мода на которые быстро меняется, однако психометрическая традиция, по-видимому, остается неизменной.

Если опустить философские рассуждения древнегреческих и средневековых ученых и рассматривать развитие научного исследования личности начиная с середины прошлого века, то можно выделить несколько различных направлений. Первыми заметными направлениями были *френология* и анатомическая психология, занимавшиеся поиском четких анатомических маркеров личности. Такого рода подход используется до сих пор, как в мире псевдонауки (например, хиромантия), так и в социобиологической литературе, где можно найти сведения о связи между такими факторами, как размер головы (объем или окружность черепа) и уровень интеллекта. Однако наиболее заметное оживление исследовательской активности наблюдается не в физиологии, а в нейроанатомии. Действительно, многие современные теоретики надеются, что именно исследование анатомической структуры и функционирования головного мозга (вместе с генетическими исследованиями) позволит совершить революцию в современных научных представлениях о нормальном и особенно о патологическом функционировании личности.

В начале XX века повысился научный интерес к интеллекту и его потенциальным *генетическим* детерминантам. Структуралистские и биодетерминистские взгляды проникли в область тестирования личности. За последние несколько лет появились мощные новые технологии генетической идентификации личности (*genetic fingerprinting*) и расшифровки ДНК, благодаря которым эта область стала наиболее многообещающей и значимой для понимания индивидуальных различий. Сейчас большинство исследователей соглашаются с тем, что черты личности в основном наследуются, причем генетическими факторами обусловлено, по-видимому, от 50 до 60% дисперсии различий (Plomin and Nesselrode, 1990).

Тем не менее с конца Первой мировой войны и до середины 1960-х годов большим влиянием пользовались принципы *классического* и *оперантного обусловливания*, из которых следует, что личность и индивидуальные различия формируются в результате научения. Бихевиористы полагали, что изменение личности человека происходит в результате научения и «перенаучения» посредством наблюдения, подражания, идентификации и под влиянием поощрений и наказаний. Хотя это направление в течение относительно длительного периода вызывало неослабевающий интерес исследователей, в последнее время оно, кажется, теряет свою популярность. Это не означает, что личностные психологи отрицают значение научения в раннем возрасте и полученного в детстве опыта, однако они не считают обусловливание основной детерминантой

личности. Радикальные бихевиористы или ситуационалисты даже отрицают сам факт существования личности, считая, что главными детерминантами почти всех видов поведения и особенно «социального поведения» являются социальные ситуации (их законы и эквиваленты), а не врожденные личностные черты.

С 20-х по 60-е годы англоязычные теоретики психологии личности постоянно черпали (и до сих пор черпают) идеи из *психоанализа*. Это был, вероятно, наиболее плодотворный период в истории психоанализа. В последнее время интерес к некоторым фрейдистским идеям возрождается. В период с 1950-х по 1980-е годы многие ученые были убеждены в научной несостоятельности психоанализа, поэтому психоаналитическая школа обособилась в своем узком мирке, однако сейчас различные фрейдистские концепции (реактивное образование (*reaction formation*) и подавление (*repression*)) постепенно реанимируются, и совершенно различные области психологии (такие, как психоанализ и когнитивная психология) *сближаются* друг с другом.

Фрейд был по образованию психиатром и пользовался биологическими объяснениями (инстинктивные влечения, стадии развития и т. п.), однако многие его последователи подчеркивали значение социальных детерминант личности, таких как неосознаваемые мотивы. Во фрейдистской теории личности основным методом до сих пор является исследование случаев. Поскольку все психоаналитики проводят различие между наблюдаемой внешней стороной поведения и его глубинными причинами, то в их концепции функционирования личности центральная роль отводится смысловому и символическому значению поведения.

Фрейд также пользовался метафорами, характерными для XIX века — века паровых машин, — считая, что в проблемных случаях энергию (сексуальных и агрессивных импульсов) необходимо направить в другое русло. Фрейдисты отделяют структуру личности от ее развития и динамики. Одним из компонентов структуры личности является примитивное *Ид*, подчиненное принципу удовольствия и исполнения желаний. *Эго* — объективный компонент личности, подчиненный принципу реальности. В *Супер-эго* сосредоточена совесть. В своем развитии личность проходит через несколько стадий и кризисов, таких как кризис отнятия от материнской груди, от разрешения которого зависит, сформируется ли личность *орального* типа, или кризис приучения к туалету, который может быть связан с *анальными* чертами личности. Фрейдисты считают, что Ид, Эго и Супер-эго находятся в постоянном конфликте, поэтому необходимы механизмы для защиты Эго (такие, как отрицание, вытеснение и проекция). Некоторые защитные механизмы, например смещение (*displacement*) и сублимация, считаются полезными.

Феноменологические и *гуманистические* теории и теории *третьей силы*, в которых подчеркивается значение Я-концепции, пользовались наибольшим авторитетом в 1960-е и 1970-е годы, но в настоящее время перестали оказывать значимое влияние. Даже создатели эго-теории личности, по-видимому, потеряли своих последователей. Это направление сложилось в результате союза между экзистенциалистами, гуманистами и феноменологами. Их объединяют общие взгляды, согласно которым главными детерминантами личности являются субъективные переживания, научение, опыт и стремление человека к реализации своего потенциала. С их точки зрения, личность человека зависит от его субъективного опыта, т. е. от характера восприятия мира, мышления и переживаний. Многие психологи гуманистического направления отождествляют Я-концепцию с личностью.

«Физиологический», или биологический, подход к исследованию личности исторически прошел через два этапа развития и сравнительно недавно вступил в третий этап. На первом этапе, который имеет долгую историю, исследователи фокусировали внимание на строении и структуре тела. Некоторые из них (френологи) изучали строение головыу, в то время как другие сосредоточивались на руках, но наиболее широкой известностью пользуется работа Шелдона (Sheldon, 1940), который исследовал три классических типа телосложения — эндоморфный, эктоморфный и мезоморфный. Предполагалось, что форма человеческого тела влияет на личность и отражает ее особенности. Однако эти теории слабо подтверждались данными исследований. Некоторые генетики предполагали, что телосложение и личность детерминируются генетическими факторами, которые не связаны между собой, в то время как другие исследователи указывали на потенциальную возможность значимого влияния телосложения на развитие личности. Социобиологи аргументировали такую точку зрения, предложив следующую теорию: худощавые люди (эктоморфы) хуже приспособлены для физической работы, а также наследуют склонность к уединению и интенсивной умственной работе.

Многие исследования в области поведенческой генетики позволяют определить степень наследуемости личностных переменных. Накоплено внушительное количество данных, свидетельствующих о том, что значения коэффициента наследуемости личностных черт находятся в диапазоне от 0,5 до 0,7, и лишь немногие ученые пытаются оспаривать этот результат. Исследования близнецов и приемных детей, а также анализ ДНК убедительно доказывают, что генетические факторы являются основными детерминантами всех характеристик личности. Эволюционные биологи также уделяют много внимания поиску эволюционных факторов, влияющих на развитие личности.

В психологии вообще и в психологии личности в частности по-прежнему играют центральную роль два совершенно различных подхода, которые более 40 лет назад впервые описал Кронбах (Cronbach, 1957).

Экспериментальные психологи. Психологи этого направления изучают влияние экспериментальных манипуляций на специфические реакции испытуемых, помещенных в определенные ситуации. Как правило, они фокусируют внимание на одной или двух вполне конкретных, но значимых детерминантах поведения. Они не учитывают особенности личностей испытуемых и индивидуальные различия, не занимаются систематическим варьированием этих переменных и не контролируют их. Эти неучтенные факторы рассматриваются как дисперсия ошибки. Они исследуют в основном поведение, зависящее от (кратковременных) лабораторных манипуляций и (изменяемых) ситуативных переменных.

Личностные психологи. Психологи этого направления занимаются поиском устойчивых закономерностей поведения, которые позволяют судить о личностных чертах, динамике и последствиях поведения. Они стремятся выявить психологические характеристики, за счет которых люди отличаются друг от друга, и определить, каким образом черты объединяются в личность. Они часто пренебрегают влиянием экспериментальных манипуляций и стоящих за ними процессов, желая понять результат или содержание этих процессов.

Психологи, не являющиеся специалистами в области исследования личности и индивидуальных различий, зачастую плохо осведомлены о современных теоретических разработках и исследованиях в этой области. Особенно отстают от жизни специалисты в области педагогической психологии, психологии профессиональной деятельности и психологии здоровья, которым явно не хватает времени на то, чтобы следить за достижениями в других областях психологии. Некоторые из них отстали на 20–30 лет и по-прежнему считают, что концепция стабильных личностных черт, подвергнутая критике ситуационалистами, признана несостоятельной (Mischel, 1968) или что теперь все психологи придерживаются интеракционистских взглядов (Argyle *et al.*, 1981). Экспериментальные психологи, которые смотрят на индивидуальные различия, как на дисперсию ошибки, или шум системы, уже давно отказались от измерения характеристик личности и поэтому мало интересуются этой областью (Furnham, 1988). Поскольку психологи, специализирующиеся в различных областях психологии, работают над своим кругом проблем, то они придерживаются определенных взглядов на личность. Поэтому кросс-культурные психологи стремятся продемонстрировать обусловленные особенностями культур устойчивые и согласованные различия в социальном поведении, в то время как личностные психологи, наоборот, стараются доказать, что структура личности инвариантна в самых разнообразных группах населения. В одном из последних номеров «Журнала кросс-культурной психологии» (*Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1997) отмечалось, что факторы личности, принадлежащие к «Большой Пятерке», сохраняют устойчивость в самых различных культурах.

За последние 50 лет психология личности бесспорно привлекала внимание множества хороших исследователей, ученых и авторов. Глава, посвященная психологии личности, впервые появилась в «Ежегодном психологическом обозрении» (*Annual Review of Psychology*) в 1950 году и с тех пор обновляется примерно каждые пять лет. Кроме того, продано почти 750 тысяч экземпляров наиболее удачных учебников по психологии личности, таких как книга Холла и Линдсея (Hall and Lindzey, 1957). Конечно, между психологами клинического и экспериментального направлений возникают некоторые разногласия; кроме того, революция в когнитивной психологии оказала мощное влияние на теории личности. Теоретики личности объединились с клиническими и социальными психологами. Таким образом когда-то появились такие журналы, как «Журнал патопсихологии и социальной психологии» (*The Journal of Abnormal and Social Psychology*) и «Британский журнал социальной и клинической психологии» (*British Journal of Social and Clinical Psychology*), а «Журнал социальной и клинической психологии» (*Journal of Social and Clinical Psychology*) издается до сих пор. Такие журналы, как «Журнал психологии личности и социальной психологии» (*Journal of Personality and Social Psychology*) и «Журнал психологии социального поведения и личности» (*Journal of Social Behavior and Personality*), наглядно демонстрируют тесную связь между личностными и социальными психологами.

В последнее время теоретики личности заинтересовались такими темами, как связь между эмоциями, когнитивными процессами, мотивацией и поведением, влияние генетических факторов на личность и поведение и связь между личностью человека и состоянием его здоровья. Как отмечает Первин (Pervin, 1996, *a, b*), уровень интереса к некоторым темам то возрастает, то снижается, в то время как другие темы вызывают постоянный интерес. Так, например, тема авторитарности (психическая тугоподвижность, консерватизм), чрезвычайно популярная в 1950-е и 1960-е годы, теперь мало

интересует личностных психологов. Однако вопросы, касающиеся влияния личностных переменных на физическое здоровье и продуктивность трудовой деятельности, в настоящее время вызывают большой интерес. Причины, по которым интерес к определенным темам так сильно зависит от моды, не совсем ясны, но лишь немногие темы выпадают из поля зрения психологов навсегда.

Как заметил Айзенк, «то, что происходит в психологии личности, нельзя назвать эволюцией парадигмы — скорее это чуждый духу науки аукцион, где торгуют идеями, постепенно сбавляя цену, и каждый ученый произвольно совершает выбор, зависящий от имеющихся у него предубеждений» (Eysenck, 1983, p. 369). Многие другие ученые говорят, что в этой области произошел раскол и отсутствуют научная парадигма и общее направление развития, а также называют ее донаучной, фрагментарной и зависящей от быстро меняющихся увлечений. Тем не менее Айзенк и многие другие научные рецензенты в последнее время начали отмечать явные признаки формирования теоретической и методологической парадигмы концепции личностных черт (Matthews and Deary, 1998). Именно этой концепции уделяется главное внимание в нашей книге.

1.3. Определения личности

Существует множество определений личности. В большинстве из них не упоминаются физические показатели (такие, как рост, вес) и умственные способности. В некоторых определениях акцентируется впечатление, производимое человеком на окружающих, в то время как в других центральное место отводится привычкам и устойчивым реакциям на внешнюю среду. Тем не менее в большинстве определений главное внимание уделяется промежуточным переменным (*intervening variables* — переменная, определяемая как предиктор одной или более зависимых переменных и одновременно предсказываемая одной или несколькими независимыми переменными. По Толмену, это *система внутренних процессов*, вклинивающихся между стимулом и ответными реакциями и детерминирующих поведение) и делается попытка с их помощью описать природу, функции и структурную организацию внутренних переменных.

Психологи вкладывают различный смысл в определения личности. Для одних важно, чтобы определение отражало, как люди реагируют на других людей и ситуации, с которыми они сталкиваются. Для других главное значение имеет биофизиологический наследуемый органический компонент. Третьи подчеркивают организационную или формирующую характеристику личности, благодаря которой поведение становится последовательным и устойчивым. Клиницисты в своих определениях личности делают акцент на адаптации к окружающей среде. Наконец, некоторые психологи рассматривают личность как проявление уникальности индивидуума.

Рассмотрим следующие три определения:

Личность — это внутренняя динамическая организация психофизиологических систем, которая формирует паттерны поведения, мышления и эмоций, характерные для данного человека (Allport, 1961).

Личность — это то, что позволяет прогнозировать поведение человека в любой заданной ситуации (Cattell, 1965).

Личность — это устойчивое сочетание тенденций и характеристик, благодаря которому в психологическом поведении (мышлении, чувствах, действиях) людей существуют общие черты и различия, имеющие долговременный характер и не допускающие простого объяснения как результат социальных и биологических влияний данного момента (Maddi, 1989).

Существует примерно столько же определений личности, сколько различных учебников по этой дисциплине. Это не вызывает особых проблем, поскольку определения не играют важной роли в развитии или даже разграничении областей дисциплины. Однако в каждом определении есть своя специфическая тема:

- индивидуальные различия — каждый человек уникален, однако существуют различные базовые характеристики или специфические категории, которые можно использовать для экономного описания и классификации людей;
- характеристиками личности являются поведенческие диспозиции в том смысле, что они коррелируют с и мотивами и влияют на социальное поведение;
- характеристики личности относительно устойчивы во времени и стабильно и согласованно проявляются в различных социальных ситуациях;
- чтобы понять личность человека, ее можно и нужно анализировать, выделив специфические и фундаментальные части, элементы и структурные составляющие, а также рассматривая как организованную целостную систему.

1.4. Два различных подхода к оценке литературы

Любой психологический учебник по теории личности, как правило, можно отнести к одному из двух типов. Учебники первого типа, в которых теории личности представлены в исторической перспективе, встречаются чаще — возможно потому, что такой учебник легче написать. Такой подход обычно называют *добродушным эклектизмом,* поскольку в учебниках этого типа теории обычно группируются по категориям, таким как фрейдистские, теории черт личности, когнитивные теории и т. п., а затем представляются дескриптивно. Каждая теория и ее специфические конкретные концепции обычно описываются без проведения их критического анализа. Хотя авторы учебников иногда приводят обзор литературы, посвященной экспериментальным исследованиям, с целью подтверждения теории, они редко подвергают теорию серьезной критике, подразумевая, что дальнейшая работа в данной области не нужна. Поскольку теория представлена в книге, читатель предполагает, что она заслуживает изучения. Подход такого типа называют «добродушным», поскольку при его использовании все теории считаются одинаково ценными и достойными изучения. Поэтому студенту предлагается длинный перечень имен именитых мыслителей, работавших в области теории личности — Фрейд, Юнг, Адлер, Хорни, Олпорт, Мюррей, Айзенк, Грей и т. д. Авторы учебника указывают на различия в использованных этими учеными подходах, однако считают их теории одинаково значимыми и достоверными, поэтому студент лишен возможности сориентироваться в большом количестве теорий личности, хотя на самом деле уже давно показано, что одни из них содержат внутренние противоречия, а многие другие полностью несостоятельны или, в лучшем случае, не подтверждаются данными исследований — т. е. справедливость этих теорий не доказана или недоказуема. Чтение такого

учебника в каком-то смысле напоминает экскурсию по портретной галерее великих мыслителей.

Теории личности представляют собой просто наборы кратких формулировок взаимосвязанных аксиом, с помощью которых описываются явления определенного типа. Они должны объяснять уже известные факты и позволять прогнозировать еще не исследованные возможности. Они находятся — или должны находиться — в состоянии непрерывного изменения, поскольку их постоянно модифицируют и совершенствуют в свете последних открытий. Если в течение нескольких лет какая-либо теория не претерпевает изменений, то, как правило, это не означает, что она абсолютно верна — более вероятно, что над ней никто не работает. Некоторые теоретики личности предлагают многообещающие догадки, идеи, противоречащие нашим обыденным представлениям, а иногда и объяснения динамики человеческого поведения, которые, несомненно, интересны. Многие из этих мыслителей вызывают интерес еще и потому, что следуют клинической традиции исследования случаев.

Тем не менее как студент, так и исследователь сталкиваются с проблемой интеграции этих теорий. Нетрудно заучить специфическую терминологию каждой теории, но в результате многие читатели не могут научиться сравнивать и сопоставлять различные теории. В действительности описываемый подход больше подходит для учебников по философии или теологии, где в одном ряду представляются идеи различных мыслителей. Любопытно отметить, что этот подход не используется ни в одной другой области психологии и в последнее время стал подвергаться критике. Первин (Pervin, 1996b) лишь недавно признал существование проблем, связанных с учебниками по психологии личности. В предисловии к своему последнему учебнику он пишет:

> Насколько мне известно, психология личности — это единственная психологическая дисциплина, современное состояние которой неадекватно отражается в наиболее популярных учебниках... давно используемый типичный подход к обучению старшекурсников — т. е. курс теорий личности — дает искаженные представления и неполную информацию. Материал, включенный в этот курс, устарел, частично потерял научную актуальность и почти не отражает исследований, которыми на самом деле занимаются личностные психологи (Pervin, 1996b, pp. v-vi).

Первин считает: «Как наука психология личности основывается на результатах наблюдения человеческого функционирования, которые могут быть воспроизведены другими исследователями, и на попытках сформулировать принципы и законы, которые можно проверить посредством дальнейших наблюдений» (Pervin, 1996b, p. 2).

Кроме благожелательного эклектизма существует другой подход, который можно назвать *фанатичным единоверием*. В действительности большинство теорий личности созданы именно таким образом. Те, кто предпочитает этот подход, просто игнорируют или критикуют все другие теории и представляют свою теорию как *единственно верную* во всей психологии. Они часто требуют от своих последователей слепой преданности, проявляя явный фанатизм, и с огромным энтузиазмом убеждают других в справедливости своей теории. Сторонники такого подхода, конечно, склонны замалчивать результаты, не подтверждающие или опровергающие их теорию. Другая опасность состоит в том, что авторы некоторых теорий вводят собственную концептуальную терминологию, и для понимания их теорий другим ученым необходимо изучить этот специфический язык.

Книги, в которых выдвигается единственная непротиворечивая продуманная и тщательно исследованная теория, встречаются довольно редко. Гораздо чаще читателям

предлагается обсуждение частично проверенной теории. Прекрасным примером такой теории является теория личностных конструктов Келли (Kelly, 1955). Менее хорошо известным примером является теория Шульца (Schultz, 1967).

Эти книги также читаются с интересом, однако часто в них представлена чрезвычайно искаженная картина психологии личности. Фанатичные единоверцы редко поощряют теоретическую и эмпирическую критику своей теории — даже если критика способствует ее улучшению. Поэтому в сфере теоретической психологии личности постоянно существует вражда между ортодоксами и ревизионистами, хорошим примером которой является вражда между психоаналитиками и «криптоортодоксальными» неофрейдистами. Столь же яростные споры ведутся и в других областях психологии — например, споры психологов школы личностных черт о базовых чертах личности.

Эренрайх (Ehrenreich, 1997) провел контент-анализ 15 современных учебников по психологии личности и с удивлением обнаружил, что в них не упоминаются последние психоаналитические разработки, а также основные достижения в области биологической и когнитивной психологии.

> Такие темы, как интеллект, установки, ценности и креативность, были вообще опущены... Почти полностью отсутствовало обсуждение влияния на личностные процессы и поведение таких факторов, как присутствие других людей; участие в долгосрочных группах; наличие или отсутствие семьи; и этническая, гендерная, культурная и историческая идентичность... тот факт, что авторы этих современных учебников не обсуждают данные темы, указывает на их чрезвычайно узкие и ограниченные взгляды на человеческую личность (Ehrenreich, 1997, pp. 38–9).

1.5. Сравнение и сопоставление теорий

Большинство авторов учебников, особенно написанных в духе доброжелательного эклектизма, и рецензенты, работающие в области психологии личности, ощущают потребность в таксономизации или *классификации* различных теорий. Она, по крайней мере, помогает читателю понять некоторые основные различия между аксиомами, лежащими в основе разных научных традиций.

Перед психологией личности стоит цель достичь понимания человеческой индивидуальности (т. е. *и* описать, *и* объяснить ее). Почти все теоретики личности признают, что люди являются биосоциальными организмами, но по-разному оценивают роль того или иного аспекта (т. е. биологических факторов и социализации) и характер взаимодействия между ними. Принятые ими определения личности сильно отличаются друг от друга и зависят от того, какие виды поведения они считают наиболее важными (т. е. повиновение и конформность или девиантность, эгоизм или альтруизм, нейротизм или стабильность) для изучения людей и какие конструкты используют для описания и концептуализации этого поведения. В современной психологии личности так много путаницы и недоразумений именно потому, что разных теоретиков интересуют самые разнообразные виды индивидуальных различий в специфическом поведении, и они пользуются для их описания и объяснения различными понятиями (метафорами).

Некоторых теоретиков личности интересует внутренний человек, т. е. изучение гомункулуса на уровне глубинных психических процессов, для которого необходимо

использовать понятия другого типа и уровня. Других удовлетворяют только биологические, физиологические описания и объяснения, которые часто остаются на уровне непроверенных гипотетических конструктов или вообще не интерпретируются как реакции.

Почти все авторы учебников пытались каким-либо образом группировать теоретические положения (*theorems*). Это непростая задача, и они выбирали самые различные способы ее решения. Например, Холл и соавторы (Hall *et al.,* 1985) выделили девять типов различий между основными положениями теорий личности. В любой теории подразумевается определенный ответ на каждый из следующих вопросов:

1. Управляют ли люди своим поведением посредством рациональных, осознаваемых процессов или процессы контроля над поведением иррациональны (или внерациональны) и не осознаются людьми?
2. Что имеет более важное значение — процесс научения (модификации поведения) и восприимчивость к научению или результаты научения (структура)?
3. Являются ли наследственные/генетические факторы главными детерминантами поведения или оно определяется влиянием окружающей среды?
4. Что является ключом к пониманию поведения человека в настоящем — его прошлое (младенчество, детство) или настоящее (и недавнее прошлое)?
5. Для объяснения поведения человека следует ли рассматривать его как органическое целое или лучше подходить к его изучению аналитически, рассматривая отдельные элементы поведения?
6. От чего главным образом зависит поведение — от (внутреннего) человека или от внешней ситуации и факторов окружающей среды?
7. Является ли человеческое поведение преднамеренным, целенаправленным и целесообразным или оно механистично и объясняется только предыдущими событиями?
8. От чего главным образом зависит поведение — от немногих основных (врожденных) мотивов или от множества приобретенных мотивов?
9. Можно ли понять нормальное поведение, изучая отклонения от нормы, или нормальность качественно и количественно несопоставима с психопатологией?

Тем не менее эти же авторы весьма разумно предположили, что можно классифицировать теории с точки зрения плодотворности порожденных ими исследований.

Кук (Cook, 1984) предлагает способ классификации теорий личности по двум параметрам — ориентация на изучение внутренних или внешних факторов — и трем направлениям, а именно биологическому, феноменологическому и мотивационному. Внешнюю ориентацию имеет теория личностных черт, описывающая личность на уровне факторов. Внутреннюю ориентацию имеют три направления — *биологическое*, изучающее темперамент, *феноменологическое*, изучающее человеческое Я, и *мотивационное*, исследующее мотивы поведения.

Шульц (Schultz, 1993) сетует на слишком большое количество теорий личности, однако ему удалось разделить их на следующие 8 групп: психоаналитические, неопсихоаналитические; теории личностных черт; теории, описывающие развитие личности на протяжении всей жизни с точки зрения возрастной психологии; гуманистические; когнитивные; бихевиоральные и узкоспецифические. Этот перечень довольно типичен.

Формальные эксплицитные теории противопоставляются индивидуальным имплицитным, и в то же время признается, что для теоретиков, так же как для романистов, основным источником эмпирического материала является собственная жизнь.

Юэн (Ewen, 1993) пытается классифицировать многие классические теории личности по следующим шкалированным параметрам, которые кажутся ему особенно релевантными:

- *Изначальные качества человеческой природы* — в какой степени людям свойственна врожденная склонность к добру или злу? Фрейд придерживался одной из крайних точек зрения, считая, что человек от природы порочен и склонен к инцесту и деструктивным импульсам, в то время как взгляды Роджерса на природу человека более оптимистичны.
- *Редукция влечения* — в какой степени вся мотивация объясняется редукцией влечений? Фрейд и Кеттелл считали редукцию влечений основой всей мотивации. По мнению Маслоу и Олпорта, необходимо также включить в рассмотрение понятия, описывающие поддержание и повышение напряжения как источник приятных переживаний.
- *Динамика человеческой натуры* — в какой степени все виды поведения детерминируются причинами, находящимися в прошлом (каузальность), или целями и задачами, которые люди сами ставят перед собой (целеполагание)? Взгляды Фрейда и Скиннера находятся на одном полюсе шкалы, соответствующем каузальности, а взгляды Олпорта и Келли — на другом полюсе, соответствующем целесообразности.
- *Значение неосознаваемых мотивов* — насколько серьезные затруднения возникают при попытке самопознания? Все фрейдисты склонны к преувеличению роли бессознательного, в то время как бихевиористы, такие как Скиннер и Бандура, придают ему меньше значения.
- *Значение структурных концепций и интрапсихических конфликтов.* Любопытно отметить, что как Фрейд, так и Кеттелл считали важным и то и другое, в то время как Адлер и Бандура не придавали значения этим факторам.
- *Значение тревоги и психологической защиты.* По этому вопросу некоторые фрейдисты (Фрейд, Хорни и Салливан) склоняются к одной крайности (большое значение), в то время как другие (Адлер) придерживаются противоположных взглядов.
- *Развитие* личности — значение событий, происшедших в младенчестве и раннем детстве. Фрейд оценивал их значение очень высоко, а Олпорт, создавший теорию личностных черт, — весьма низко.

Этот перечень параметров иллюстрирует различные теоретические концепции, которыми пользовались наиболее авторитетные теоретики личности. Он помогает объяснить расстановку акцентов в различных теориях и используемые в них понятия. Юэн (Ewen, 1993) также предлагает интересную таблицу (табл. 1.1), в которой отражены прикладные интересы знаменитых теоретиков личности. Хотя, по-видимому, не все согласятся с составленным им перечнем параметров и выбором имен теоретиков, которые он счел нужным включить в свою таблицу, она помогает понять, почему некоторые главы этой книги длиннее, чем другие. Кроме того, в ней показано, в каких сферах личность играет наиболее важную роль.

Таблица 1.1

Прикладное значение различных теорий в разных сферах социального поведения

Теоретик	Сферы применения							
	Интерпретация сновидений	Психопатология	Психотерапия	Трудовая деятельность	Религия	Образование	Литература	Лабораторные исследования
Фрейд	+	+	+	–	✓	–	✓	–
Юнг	+	+	+	–	+	✓	+	–
Адлер	✓	+	+	+	✓	+	–	–
Хорни	✓	+	+	✓	–	–	–	–
Фромм	+	+	+	–	✓	–	+	–
Салливан	✓	+	+	–	✓	–	–	–
Эриксон	✓	+	+	–	✓	–	✓	–
Олпорт	–	–	–	–	✓	–	–	+
Мюррей	–	+	–	–	–	–	–	+
Келли	✓	+	+	–	–	✓	–	+
Роджерс	–	+	+	–	–	+	✓	+
Маслоу	–	+	+	+	✓	✓	–	+
Мэй	+	+	+	–	✓	–	✓	–
Кеттелл	–	+	–	+	–	+	–	+
Скиннер	–	✓	✓	✓	✓	+	✓	+
Доллард и Миллер	–	+	+	–	–	–	–	+
Бандура	–	+	+	–	–	–	–	+

Прикладные интересы различных теоретиков личности и бихевиористов: (+) — основной интерес; (✓) — некоторый интерес; (–) — незначительный интерес или отсутствие интереса.

Источник: *Ewen, R.* (1993) An introduction to theories of personality. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 532.

Хьелл и Зиглер (Hjelle and Ziegler, 1981; русский перевод: *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. СПб.: Питер, 1997) также попытались решить двоякую задачу «сравнения и сопоставления», для чего провели обзор 10 влиятельных теорий личности. Во-первых, они рассмотрели 9 основных положений о природе человека, используемых теоретиками личности (табл. 1.2).

Кроме того, они выбрали 6 основных научных критериев оценки теории личности:

1) верифицируемость — ясность формулировок, логическая связь между положениями, гипотезами и выводами и возможность эмпирического подтверждения/исследования;
2) эвристическая ценность — в какой степени теория стимулирует развитие научной мысли и дальнейшие исследования;
3) внутренняя согласованность — в какой степени положения теории логично согласуются между собой и не противоречат друг другу;

Таблица 1.2

Сравнение позиций различных теоретиков личности по основным положениям, касающимся природы человека

	Сильная	Умеренная	Слабая	Средняя	Слабая	Умеренная	Сильная	
Свобода	Адлер Маслоу Роджерс		Олпорт	Бандура Келли		Эриксон	Фрейд Мюррей Скиннер	**Детерминизм**
Рациональность	Олпорт Бандура Келли Маслоу Роджерс	Адлер Эриксон					Фрейд	**Иррациональность**
Холизм	Адлер Эриксон Маслоу Роджерс	Фрейд Мюррей Олпорт Келли				Бандура	Скиннер	**Элементализм**
Конституционализм		Фрейд Келли Маслоу Роджерс		Адлер Мюррей	Мюррей		Бандура Эриксон Скиннер	**Инвайронментализм**
Изменяемость	Эриксон Мюррей Скиннер Бандура Маслоу Роджерс			Олпорт		Келли Мюррей	Фрейд Адлер	**Неизменность**
Субъективность	Адлер Келли Маслоу Роджерс	Мюррей	Фрейд Олпорт	Бандура		Эриксон	Скиннер	**Объективность**
Проактивность	Адлер Олпорт Маслоу Роджерс	Фрейд Мюррей Эриксон		Бандура			Скиннер	**Реактивность**
Гомеостаз	Фрейд Мюррей					Эриксон	Адлер Олпорт Маслоу Роджерс	**Гетеростаз**
Познаваемость	Фрейд Скиннер Бандура	Эриксон Олпорт		Мюррей			Адлер Маслоу Роджерс	**Непознаваемость**

Источник: *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. — СПб.: Питер, 1997. — С. 576.

4) экономность — чем меньше концепций и предположений требуется теории для объяснения какого-либо феномена, тем она предпочтительнее;
5) широта охвата — спектр и разнообразие феноменов, охватываемых данной теорией;
6) функциональная значимость — теория должна помогать не только ученым, но и обычным людям расширять свое понимание повседневного человеческого поведения.

Эти критерии иллюстрируются в табл. 1.3.

Таблица 1.3

Оценки теорий различных авторов по 6 основным критериям оценки теорий личности («высокая» оценка означает, что данная теория в целом удовлетворяет данному критерию)

	Низкая		**Средняя**		**Высокая**	
Верифицируемость	Фрейд Адлер Эриксон Олпорт	Маслоу	Мюррей Келли		Скиннер Бандура Роджерс	
Эвристическая ценность	Эриксон Олпорт Келли Маслоу		Адлер Мюррей		Фрейд Скиннер Бандура Роджерс	
Внутренняя согласованность			Фрейд Олпорт		Адлер Эриксон Мюррей Скиннер	Бандура Келли Маслоу Роджерс
Экономность	Мюррей		Фрейд		Адлер Эриксон Скиннер Бандура	Олпорт Келли Маслоу Роджерс
Широта охвата			Эриксон Мюррей Скиннер Бандура	Олпорт Келли Маслоу Роджерс	Фрейд Адлер	
Функциональная значимость	Мюррей Олпорт Келли		Адлер Эриксон Бандура			Фрейд Скиннер Маслоу Роджерс

Источник: *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. — СПб.: Питер, 1997. — С. 580.

Наконец, эти авторы выделили несколько областей, которые, по их мнению, заслуживали дальнейшей разработки, поскольку в начале 1980-х годов, когда была написана их книга, в этих областях исследования личности фактически вышли на новые рубежи. Со временем стало ясно, что некоторые из этих областей менее значимы, чем другие, в то время как определенные области не попали в перечень, например исследование связи между *когнитивными процессами* и личностью. Возрастание значения этой области несомненно связано с когнитивной революцией, оказавшей влияние на все психологические дисциплины, от социальной и клинической психологии до физиологической психологии. Некоторые теоретики личности (например, Келли, Уилкинс) всегда использовали когнитивный подход, но в более современных теоретических моделях, таких как модель Селигмана (Seligman, 1992), также подчеркивается, что существует тесная взаимосвязь между личностью человека и его мышлением и мировоззрением. Все больше личностных психологов соглашаются с тем, что внимание, память и процессы обработки информации являются значимыми коррелятами личностных черт, в особенности нейротизма.

Исследование физиологических и нейрологических детерминант и основ личности. Несмотря на большие достижения биохимии, психофармакологии и нейрофизиологии, наиболее перспективной областью исследования личности, по-видимому, является поведенческая генетика. Вполне возможно, что ключом к решению некоторых наиболее важных теоретических проблем психологии личности окажутся пока неизвестные нам генетические факторы.

Исследование развития личности в среднем и пожилом возрасте. Несмотря на повышение интереса к возрастной психологии, изучающей развитие человека на протяжении всей жизни, в особенности интереса к геронтологии, исследования в этой области пока не вносят значительного вклада в изучение личности и индивидуальных различий.

Исследование процессов саморегуляции и планов. В начале 1980-х годов повысился интерес к исследованиям самоэффективности и стиля атрибуции, поэтому теоретики личности стали надеяться, что со временем концепции самоэффективности помогут объяснить некоторые индивидуальные различия. Хотя эта область исследований продолжает вызывать интерес, она пока недостаточно интегрирована с теоретический психологией личности.

Исследование взаимодействия человек—ситуация. Хотя эта проблема широко обсуждалась в 1980-е годы, сейчас она уже в основном решена. Тем не менее, еще необходимо проделать большую работу в области разработки удобной таксономии ситуаций.

Исследование практических проблем общественной жизни. Вопрос о реальном или потенциальном влиянии исследований современных общественных проблем, таких как СПИД, безработица, алкоголизм и наркомания, суицид и т. п., на теоретическую психологию личности остается спорным. Тем не менее ясно, что эти исследования помогают переубедить тех, кто недооценивает значение индивидуальных различий.

1.6. Личностные исследования и развитие теории

Мадди (Maddi, 1989) попытался довольно прямолинейно объяснить, чем именно занимаются исследователи в области психологии личности (персонологи). По его словам, персонологи специализируются на изучении и объяснении устойчивых закономерностей мышления, переживаний и действий людей. Как правило, они исследуют репрезентативные группы (или отдельных интересных индивидуумов), отмечая *общие* характеристики членов группы. В то же время они пытаются выявить и классифицировать различия между людьми. Некоторые исследователи уделяют больше внимания демонстрации уникальности, других же больше интересуют общие характеристики людей, но все персонологи по определению своей профессии интересуются системными индивидуальными различиями. Их главной целью является открытие фундаментальных, уникальных черт или «стилей существования».

Поскольку главным предметом исследования теоретической психологии личности является человеческая индивидуальность, то персонологи ищут причины возникновения индивидуальных различий при условии постоянства биологических или социальных

влияний или, наоборот, изучают причины одинакового поведения людей в самых разных биологических и социальных условиях. Личностных психологов особенно интересует процесс развития и изменения индивидуальных различий *во времени* и выявление стабильных характеристик, не меняющихся во времени.

Как отмечает Мадди (Maddi, 1989), персонологи, как правило, фокусируют свое внимание только на тех характеристиках поведения, которые имеют психологическую значимость (таких, как мысли, переживания и установки), и обычно не испытывают большого интереса к исследованиям на животных. Это не означает, что они пренебрегают исследованиями на животных или вообще отказались от них; скорее они считают, что с помощью исследований на животных можно ответить только на вопросы, касающиеся поведения животных.

Первин (Pervin, 1996b) выделяет в области научного исследования личности три отчетливые исследовательские традиции. *Клинический* подход подразумевает систематичное и глубокое исследование индивидуумов. Этому подходу отдавали предпочтение психиатры (такие, как Фрейд), врачи (такие, как Мюррей) и клиницисты (такие, как Роджерс и Келли). Очевидной сильной стороной этого метода являются разнообразные и богатые результаты как интуитивных, так и научных наблюдений. Тем не менее следует упомянуть такие недостатки, как низкая надежность этих наблюдений и низкая верифицируемость гипотез, тем более что зачастую практикующие психотерапевты на самом деле не особенно озабочены подтверждением своих гипотез. Более того, многих исследователей гораздо больше интересуют патологические личностные процессы, чем нормальные.

Корреляционный подход подразумевает рассмотрение статистических связей между объективными результатами измерений различных характеристик, в которых обнаружены индивидуальные различия. В этой области, которую обычно называют психометрией, наиболее известны имена таких исследователей, как Гальтон, Айзенк и Кеттелл. Этот подход является подлинно научным в том смысле, что он требует тщательного измерения характеристик поведения, хотя часто он основывается на самоотчетах испытуемых, полученных с использованием вопросников, и на сложных статистических методиках, с помощью которых можно исследовать устойчивые комплексные закономерности, обусловливающие поведение. Многие отмечают, что многомерная статистика (как и факторный анализ) является хорошим слугой, но плохим хозяином. С другой стороны, если измерения поверхностны либо дают искаженные или тривиальные результаты, то это невозможно компенсировать использованием какой бы то ни было сложной статистической процедуры.

Экспериментальный подход подразумевает систематические манипуляции переменными с целью выявления причинно-следственных связей между ними. Он используется для открытия и описания общих законов психологического функционирования. Отцами-основателями этого подхода, которому свойственны собственные достоинства и недостатки, были Вундт и Скиннер, хотя ни один из них не занимался теорией личности. Во всех экспериментальных исследованиях постоянно встают проблемы экологической валидности, влияния экспериментатора и ожиданий и оценочного восприятия. С другой стороны, этот метод намного превосходит все другие, если ставится цель исследования каузальных связей и тестирования конкретных гипотез.

Теории личности отличаются друг от друга по многим параметрам (см. раздел 1.5). Некоторые теории, в частности неофрейдистские, пользуются популярностью как в

психиатрии (ссылки на них даже встречаются в специальной литературе), так и в психологии, в то время как другие теории никогда не получали широкого признания, хотя у них тоже имеются немногочисленные преданные сторонники. Одни теории были созданы 100 лет назад, а другие — менее 10 лет назад. Некоторые из множества теорий выросли из результатов наблюдений, полученных клиницистами и психотерапевтами, в то время как другие разработаны и проверены в университетских лабораториях. В некоторых теориях ставится акцент на эмоциональных феноменах, а в других подчеркивается значение когнитивных искажений. В то время как одни теоретики пытаются охватить широкий круг явлений и создать всеобъемлющую теорию личности, другие удовлетворяются описанием и объяснением отдельных, но значимых компонентов человеческой индивидуальности.

Можно оценивать отдельные элементы или характеристики каждой теории, такие как гипотезы, исследования на основе данной теории и ее прикладное значение (Eysenck, 1991). Теории можно оценивать по множеству различных критериев. Любая хорошая теория личности должна содержать четкую формулировку вопроса, на который она пытается ответить. В ней должна использоваться ясная, четко определенная и удобная в использовании терминология, достаточно дифференцированная для того, чтобы можно было составлять точные описания. Во многих теориях кроме определения характеристик, с помощью которых объясняются факты, необходимо вводить операциональные определения, объясняющие, каким образом измеряются эти характеристики. Таким образом, становится ясно, в чем состоит разница между описанием и объяснением. Кроме того, можно провести количественный и качественный анализ экспериментальных исследований, проведенных на основе любой теории, и проверить согласованность полученных результатов. Тестирование теорий является актуальнейшей проблемой развития психологии личности как научной дисциплины.

Мадди (Maddi, 1989) перечисляет 6 формальных критериев адекватности теории. Хорошая теория должна быть:

1) *общезначимой* — она касается тем, которые на самом деле важны, а не тривиальных, узкоспецифических или второстепенных вопросов. Теории, построенные почти исключительно на основе наблюдений психотерапевтов или лабораторных исследований научения у животных, часто рискуют оказаться тривиальными;
2) *операциональной* — теория позволяет определить значение конструкта через операции по его измерению. Она обеспечивает возможность прогнозирования. Тем не менее если теоретик вводит определение конструкта с помощью измерительных операций, предварительно не объяснив его смысла, то этот конструкт является не более чем условным символом;
3) *экономичной* — теория должна быть как можно проще, но не в ущерб ее ясности. Авторам следует стараться сформулировать теорию таким образом, чтобы количество утверждений было минимально возможным при условии, что эти утверждения совершенно ясны. Неэкономичные теории встречаются довольно часто, и некоторые даже считают неэкономичность признаком «умной» теории;
4) *ясной* — создатели хороших теорий избегают образных выражений, метафор и аналогий, использование которых приводит к неоднозначности и противоречивости. Чем яснее язык теории, тем проще использовать ее в наблюдениях за поведением людей с целью его лучшего понимания;

5) *проверена эмпирически* — из хорошей теории следуют гипотезы, которые могут быть подвергнуты эмпирической проверке и валидизации, проводимой независимыми исследователями с использованием высоконадежных экспериментальных методов. Для тестирования какой-либо гипотезы-прогноза необходимо определить, подтверждается или опровергается данная теория релевантными фактами, полученными при строгом соблюдении научных стандартов;
6) *стимулирующей* — теория должна стимулировать других ученых к дальнейшим теоретическим разработкам и исследованиям. Хотя это довольно важный пункт, его нельзя считать значимым критерием оценки теории, если не выполнены условия, перечисленные выше.

Мэттьюз и Диари (Matthews and Deary, 1998) считают, что можно провести различие между *горизонтальной* и *вертикальной* валидизацией теорий личности: под *горизонтальной* валидизацией подразумевается, что в результате исследования различных групп людей обнаружено, что факторы, обусловливающих их поведение, имеют одинаковую структуру. Необходимо также проверить конвергентную (черты сходства) и дискриминантную валидность, сравнивая личностные черты с другими психологическими концепциями и измерительными шкалами. *Вертикальная* валидизация может быть *восходящей* или *нисходящей:* в первом случае ищут корреляты личностных различий в реальной жизни (например, здоровье, трудовая деятельность, с учетом социальных связей), а во втором случае рассматривают физиологические и фармакологические основы личностных черт.

В этой книге нас будет интересовать валидность обоих типов. Однако если воспользоваться вышеописанной терминологией, то наибольший интерес здесь вызывает восходящая вертикальная валидизация. Ее можно также называть «прикладной теорией личности», поскольку лишь некоторые из этих исследований проводятся в лабораториях или кабинетах консультантов, а чаще всего они проходят в условиях клиники, учебного класса, офиса или спортивного клуба.

1.7. Различные подходы

Существуют различные подходы к исследованию личности. По-видимому, наиболее значимыми из них являются подход с точки зрения теорий личностных черт (см. раздел 1.6) и ситуационный подход, причем значимость последнего гораздо меньше. В последних разработках в области теории личности несомненно преобладало использование подхода с точки зрения теорий личностных черт (Matthews and Deary, 1998), и в нашей книге подчеркиваются его достоинства. Тем не менее существуют различные другие подходы, и ниже приводятся краткие описания трех наиболее современных из них.

1.7.1. Имплицитный, или конструкционистский, подход к личности

Где находится личность человека — *внутри* у этого человека или *внутри* у того, кто за ним наблюдает? Может быть, мы все создаем имплицитные теории личности и проецируем их на других людей, в результате чего получается, что личность человека больше

зависит от наблюдателя, чем от самого этого человека? Если подойти к рассмотрению личности с такой точки зрения, то, может быть, личность вообще не существует в реальности, а скорее конструируется наблюдателями? Эксперименты, в которых проводился факторный анализ рейтингов воображаемых людей и рейтингов реальных конкретных людей, показывают, что в обоих случаях получаются факторы/результаты одного типа. Поэтому было выдвинуто предположение о том, что факторный анализ рейтингов может больше рассказать о языке описания личности, чем настоящие люди. Некоторые даже считают, что сами люди (респонденты, отвечающие на вопросники), возможно, не могут достаточно объективно судить о собственных личностях (Hofstede, 1994).

Те, кто следует давнишней традиции исследований на основе имплицитных теорий личности (D'Andrade, 1974; Schweder, 1987), утверждают, что люди разрабатывают систему предположений о структуре личности и постоянно применяют их, когда судят о других людях. Они (оценщики/наблюдатели) предполагают, что существует поведенческая связь между определенными характеристиками — заботливость и женственность, ум и остроумие, которые на самом деле могут быть поведенчески не связаны.

Социальные конструкционисты не предполагают, что личностные черты являются основными детерминантами поведения или в каком-то смысле имеют фундаментальный характер. Они считают, что личность конструируется (а значит, и легко реконструируется, деконструируется или разрушается) людьми в процессе повседневных взаимодействий. Предполагается, что личностные черты конструируются в зависимости от результатов социального взаимодействия (Hampson, 1988). Хэмпсон проводил различие между личностью, которую человек демонстрирует другим (эксплицитная личность), суждениями других о его личности (имплицитная личность) и тем, как он сам судит о себе (самовосприятие). Социальные конструкционисты отрицают объективное существование личности, считая ее социальным артефактом. По их мнению, люди приписывают поведению определенный смысл и значение, под которыми подразумеваются личностные характеристики.

Все люди постоянно конструируют собственную личность и личности других людей — в этом причина их озабоченности по поводу идентичности, репутации и имиджа. В основе этого подхода лежит идея изменения. Хэмпсон отмечает:

> Конструирование личности является социальным процессом, в котором принимают активное участие действователь, наблюдатель и самонаблюдатель. Если человек лишается социальной поддержки (например, в период длительного одиночного заключения) или она радикально изменяется (например, при переезде в другую страну), то весьма вероятно возникновение проблем адаптации, связанных с деконструкцией (т. е. распадом) личности. Тем не менее конструкционистская точка зрения имеет и положительную сторону: она предоставляет больше возможностей для изменения личности, чем многие другие традиционные теории личности. При использовании этого подхода мы не являемся заложниками генетики или внешних условий и можем активно участвовать в конструировании наших собственных личностей (Hampson, 1988, p. 200).

Попросту говоря, конструктивисты считают, что индивидуум не является единственным или главным вместилищем личности. Она рассматривается как результат непрерывно протекающего процесса, в ходе которого (само)наблюдатели судят о социальном поведении, приписывая ему смысл и связывая с ним определенные характеристики. Личность зависит от того, что происходит между людьми и среди людей, а не внутри человека. В этом смысле у человека много личностей, поскольку он взаимодействует

с различными людьми. Таким образом, личность действительно можно назвать маской или личиной, которая в какой-то степени формируется самим человеком, активно управляющим впечатлением, производимым им на других. Для некоторых восточноевропейских исследователей, таких как Стрелау (Strelau, 1985), слово «личность» принадлежит к социально-конструкционистской или, по крайней мере, социально определяемой сфере, в то время как слово «темперамент» обозначает черты, зависящие от биологических факторов. Тем не менее западные психологи по-прежнему пользуются словом «личность» как техническим термином, пригодным для использования при обоих подходах к личности, хотя сторонники теорий личностных черт явно подразумевают под ним темперамент.

Предположение о том, что личность — это маска, которую можно относительно легко снять, многим кажется привлекательным. Оно соответствует духу нашего времени. Тем не менее многие люди не верят в его справедливость, поскольку клинические данные говорят о том, что попытки изменения личности в основном неудачны. По мере накопления данных, свидетельствующих о стабильности поведения во времени, а также о существовании генетических, биологических и фармакологических коррелятов стабильных внутренних личностных черт, позиция конструктивистов становится еще слабее.

1.7.2. Вненаучная точка зрения

Почти все неспециалисты — т. е. люди, не получившие профессиональной подготовки в области теоретической психологии личности (в том числе многие психологи), склонны подходить к личности примерно так же, как сторонники теорий личностных черт. Другими словами, они считают, что людям свойственны определенные черты, благодаря чему их поведение последовательно и стабильно. Существование слов, обозначающих черты, указывает на то, что человеческое поведение обусловлено внутренними причинами. Такой подход является экономичным, культурно общепринятым способом описания наиболее заметных характерных особенностей индивидуумов. Для неспециалиста личность — это некое качество человека. Она имеет психологическую природу, ее проявления носят общий характер, благодаря ей между людьми существуют различия, она сохраняет стабильность во времени и может быть функциональной и здоровой или дисфункциональной и патологической. На самом деле в основе разнообразных личностных тестов лежат «народные» (*folk*) концепции личности (McCrae *et al.*, 1993).

Неспециалисты приписывают себе и другим людям личностные черты, для которых уже существуют названия. У них, несомненно, имеется богатый выбор — по данным Олпорта и Одберта (Allport and Odbert, 1936), в английском языке 17 953 слов, обозначающих личностные черты. С научной точки зрения наибольший интерес вызывают вопросы о том, как люди создают вненаучные теории (прежде называвшиеся имплицитными), в чем состоит их содержание и как их применяют.

Фернхэм (Furnham, 1988) попытался описать различия между непрофессиональными и научными теориями личности (табл. 1.4).

Он также попытался сформулировать некоторые из наиболее интересных и важных вопросов, которые встают в связи с любой непрофессиональной (или научной) теорией личности:

1. Какова этиология наблюдаемых индивидуальных различий и как они возникают? Например, каковы относительные роли наследственности и внешней среды как источников стабильных индивидуальных различий?

Таблица 1.4

Возможные различия между «научными» теориями личности и непрофессиональными теориями, построенными с позиций «здравого смысла»

1.	Эксплицитные и формальные	Часто эксплицитные	Редко эксплицитные
2.	Непротиворечивые и логичные	Часто непротиворечивые	Редко непротиворечивые
3.	Верификация или фальсификация	Фальсификация, дедуктивность	Верификация, индуктивность
4.	Причины и следствия	Редко смешиваются причины и следствия	Часто смешиваются причины и следствия
5.	Содержание или процесс	Часто ориентированы на процесс	Часто ориентированы на содержание
6.	Внутренние или внешние	Учитываются факторы того и другого типа	Внешние факторы недооцениваются
7.	Общие или специфические	В основном специфические, некоторые общие	В основном общие, некоторые специфические
8.	Сильные или слабые	Сильные	Слабые

2. Как связаны между собой различные аспекты, характерные особенности или параметры личности? Например, при разработке какой-либо таксономии или типологии хотелось бы знать, каким образом один тип (экстраверты, эндоморфы, Водолеи) связан или коррелирует с другими типами (интровертами, мезоморфами, Весами)?
3. Как функционируют эти индивидуальные различия или личностные факторы? Иными словами, какие процессы, механизмы или биологические факторы детерминируют возникновение индивидуальных различий? С этим вопросом связан вопрос о функции любой конкретной теории, которой придерживается какой-либо индивидуум.
4. Сохраняют ли индивидуальные различия и личностные особенности стабильность во времени и постоянство в различных ситуациях? Этот вопрос, широко обсуждаемый в научных кругах, несомненно играет решающую роль в выборе определения личности.
5. Какие последствия для человека имеет его принадлежность к тому или иному типу или наличие у него той или иной черты? Каковы характеристики людей с личностями различных типов и их сильные и слабые стороны?
6. Как изменить свою личность или личность другого человека? Например, можно ли изменить собственную личность, и если да, то как?
7. Как отдельные конкретные теории личности связаны между собой? Что общего между различными концепциями? Например, высказано мнение, что существует тесная связь между концепциями экстраверсии (Айзенк), поиска ощущений (Цукерман), отсеивания стимулов (Меграбян), темперамента (Стрелау) и личности типа-А (Розенман). Насколько верно мнение, согласно которому непрофессиональные теории имеют по существу одинаковое содержание, выраженное различными словами?
8. Какова прикладная ценность (*how useful*) языка, аналогий и моделей, используемых в данной теории? Почти во всех теориях для объяснения или описания явлений используются аналогии, и некоторые из них более или менее полезны (Furnham, 1988, pp. 183–4).

Непрофессиональная точка зрения на самом деле не является альтернативным подходом. Ее изучение обусловлено интересом исследователей к таким вопросам, как степень соответствия между непрофессиональными и научными взглядами на личность и культурные различия в описаниях личности.

1.7.3. Частотный подход (The act frequency approach)

Ситуационалисты, принадлежащие к различным школам, всегда отвергали гипотезу о том, что главными детерминантами поведения являются личностные черты, находящиеся на некоем глубинном внутреннем уровне. Некоторые, например, Басс и Крейк (Buss and Craik, 1984), считают личностные черты *ярлыками*, которые указывают на определенную совокупность поведенческих актов. Таким образом, черта является просто *обобщающей формулировкой*, а не объясняющей концепцией или отражением внутренней сущности. Если человека называют беспокойным, или щедрым, или творческим, то это просто означает, что этот человек совершает действия, помеченные этими ярлыками, чаще, чем другие люди. Черты являются генерализованными общими тенденциями в поведении и обозначают действия, которые совершаются с различной частотой. Поэтому описания поведения просто показывают, с какой частотой определенный человек в определенной ситуации совершает определенные поступки, и ничего не говорят о причинах этих поступков. Таким образом, при использовании этого подхода рассматриваются индивидуальные различия другого уровня (см. раздел 1.1).

Частотный подход связан с полемикой о «широкополосности» (*band-width*). Как полезнее и желательнее оценивать личность — с помощью большого количества более *узких* и специфических, гомогенных черт, или с помощью более *широко определенных* личностных черт более высокого уровня? Согласно принципу экономичности, следует предпочесть второй вариант, поскольку уже давно показано, что общие, глобальные личностные конструкты позволяют прогнозировать широкие поведенческие критерии с умеренной валидностью, в то время как узкие, специфические конструкты прогнозируют более детализированные поведенческие критерии с максимальной валидностью (Cronbach and Gleser, 1965).

1.8. Преобладающий подход: личностные черты

Неспециалисты, как и большинство современных теоретиков личности, судят о ней по личностным чертам. Теория личностных черт, так же как психология в целом, имеет долгую историю, но короткое прошлое. В Древней Греции, а еще раньше — в Китае существовали представления о личности, которые явно напоминают теории личностных черт. Большинство людей знакомо с теорией Галена (200-й год нашей эры), который считал, что в зависимости от соотношения «соков» (жидкостей) в организме человека у него может сложиться один из четырех типов темперамента: холерический, меланхолический, флегматический или сангвинический. В работах многих философов всех эпох до начала XX века можно найти ясные намеки на существование таких параметров личности, как экстраверсия—интроверсия и нейротизм—стабильность (Eysenck, 1983).

В последнее десятилетие, а может быть, и с середины 1980-х годов в области исследований на основе теории личностных черт, несомненно, наблюдается большой подъем и происходит оживление активности (Deary and Matthews, 1993; Matthews and Deary, 1998). Маккрей и Коста (McCrae and Costa, 1995) поставили фундаментальный вопрос: являются ли личностные черты просто описаниями поведения или их можно использовать на практике для объяснения индивидуальных различий? Маккрей и Коста склоняются к последнему из двух вариантов, но считают, что невозможно полностью объяснить индивидуальные различия только на основе личностных черт. Поэтому объяснения с точки зрения ролей, способностей, ожиданий, привычек и ситуационных потребностей также будут разумными и правильными. Тем не менее личностные черты являются одним из каузальных факторов формирования привычек, установок, умений и т. д. Маккрей и Коста считают:

1. Личностные черты являются не обобщенными описаниями поведения, а скорее диспозициями, о которых можно судить по устойчивым закономерностям мышления, переживаний и поступков и которые позволяют прогнозировать и объяснять поведение.
2. В качестве одного из научных подтверждений существования личностных черт можно привести исследования, в которых обнаружены паттерны ковариации (сопряженной изменчивости) во времени, у близнецов и в различных культурах, причем эту ковариацию невозможно объяснить такими альтернативами, как временные влияния, условные реакции или культурные нормы.
3. Объяснения на основе паттернов ковариации не создают замкнутого логического круга, поскольку наблюдения за поведением одного вида позволяют прогнозировать поведение другого вида, которое не наблюдалось.
4. Объединение ковариационных паттернов мышления, переживаний и поступков в психологические конструкты позволяет построить логичную и согласованную концепцию; хорошие конструкты имеют еще и добавочное значение, указывая на прежде неизвестные корреляты личностной черты.
5. Объяснение индивидуальных различий на основе черт само по себе не является механистическим; конкретные механизмы, посредством которых функционируют черты, могут быть описаны в психологической теории или могут оставаться неизвестными.
6. Если какая-либо черта выявлена у человека с использованием валидного метода, то сведения о поведенческих проявлениях этой черты можно использовать для объяснения поведения этого индивидуума, хотя не исключается возможность ошибок.
7. Личностные черты являются гипотетическими психологическими конструктами, однако предполагается, что они имеют биологическую основу.
8. С течением времени черты взаимодействуют с внешней средой, в результате чего возникают культурно обусловленные и имеющие смысловую нагрузку характерные адаптации (такие, как установки, мотивы и отношения).
9. Конкретное поведение какого-либо вида имеет место при взаимодействии этих характерных адаптаций с текущей ситуацией; таким образом, черты лучше всего понимать как косвенные или периферические причины поведения (McCrae and Costa, 1995, p. 248).

Многие другие считают личностные черты необходимыми, но недостаточными объяснениями социального поведения. Дьенер (Diener, 1996), как и другие, думает, что для объяснения индивидуальных различий в поведении мало одних только черт. Он не

согласен с мнением, что черты являются лишь ярлыками, которые на самом деле ничего не объясняют. Он замечает:

> Корреляции между чертами и поведением не объясняют процессов, стоящих за поведением; по крайней мере, в некоторых случаях неизбежно вступают в игру другие переменные, и черты не объясняют вариабельности поведения одного и того же индивидуума (*intra-individual variation*)... Нам необходимо понять, как черты влияют на поведение и как они взаимодействуют с внешней средой. Нам необходимо понять, как возникают черты и как они закрепляются в нервной системе (Diener, 1996, p. 397).

В английском языке имеется около 20 000 слов, обозначающих личностные черты. Некоторые из них используются психологами в качестве технических терминов, а другие почти не привлекают внимания исследователей личностных черт. Неспециалисты используют эти слова для описания и объяснения поведения (других людей), например «Он экстраверт», «Она импульсивна», «Они слабонервные». Несмотря на то что эти слова используются для описания и объяснения поведения, это не означает, что все они пригодны для научного применения. Даже некоторым исследователям не удается избежать тавтологии, когда они, не объясняя происхождения черт и механизмов и процессов, посредством которых черты влияют на поведение, просто говорят, например, что экстраверт — это импульсивный и общительный человек, а импульсивные и общительные люди являются экстравертами. Большинство ученых и неспециалистов уверены в *каузальной первичности черт*. Предполагается, что черты формируют и структурируют (а значит, и предсказывают) поведение, хотя все соглашаются, что это влияние может оказываться на различных уровнях и иногда косвенными способами. Более того, большинство ученых считают, что личностные черты имеют фундаментальный характер (т. е. имеют биологическую основу и стабильны во времени), а не являются просто внешней личиной, которая может быть разной при различных социальных взаимодействиях.

Сторонники теорий личностных черт стремятся создать всеобъемлющую, но экономичную и сильную теорию личности. На европейских ученых, которые первыми начали научное изучение личности (Гальтон и Спирмен в Англии и Гер и Гейманс в Нидерландах), оказали сильное впечатление достижения статистики. В течение почти 100 лет для психометрического подхода было характерно использование многомерной статистики для создания и усовершенствования вопросников. Основная задача — разработать надежные и валидные измерительные инструменты, с помощью которых можно точно оценивать фундаментальные черты. Сторонники некоторых теорий пытаются создать комплексные инструменты для оценки способностей, мотивации, личности и настроения, но большинство психометристов занимаются только личностными чертами.

Наиболее широко известной личностной чертой, является, наверное, экстраверсия. Этот конструкт упоминается в трудах Гиппократа и Галена, Вундта и Юнга, Айзенка и Кеттелла. Уровень экстраверсии можно измерять по самоотчетам (вопросники) и по оценкам (ratings), выставленным другими людьми, а также по косвенным или объективным показателям, таким как количество слюны, выделяющейся после внесения нескольких капель лимонного сока на язык испытуемого, цветовые предпочтения или скорость реакции.

Настроения по определению подвержены изменению, в то время как черты устойчивы. Таким образом, можно провести различие между чертой «тревожность» и состоянием тревоги (Spielberger *et al.*, 1970). Поэтому не удивительно, что люди, у которых

тревожность как черта выражена очень слабо, могут иногда находиться в состоянии сильной тревоги. Тревожность как черта и состояние тревоги часто имеют аналогичные проявления, и их можно оценивать одинаковыми методами, однако с точки зрения психометрии это различные показатели. Поэтому в отличие от состояния тревожности черта «тревожность» может коррелировать с нейротизмом (другой чертой). Как правило, факторы черт (*trait factors*) позволяют точнее прогнозировать поведение, чем факторы состояний (*state factors*), но в экстремальных ситуациях факторы состояний могут оказывать чрезвычайно сильное влияние на поведение. Факторы состояний, как и факторы черт, можно оценивать с помощью опросников; можно также попытаться определить фундаментальные параметры настроения. Например, многие личностные психологи проводят различие между положительным, или энергетическим, возбуждением и отрицательным, или напряженным, возбуждением (Thayer, 1989). Экспериментальные исследования, посвященные влиянию настроения на поведение, показывают, что настроением можно довольно легко манипулировать с помощью фильмов, музыки или фармакологических препаратов. Тем не менее настроения формируются в результате совместного влияния биологических, когнитивных и социальных факторов.

Важно также отличать черты от типов. *Типы* (например, гендер) рассматриваются как дискретные категории, между которыми существуют отчетливые границы. Человек может принадлежать либо к одному, либо к другому типу. Согласно теориям личностных *черт,* люди отличаются друг от друга степенью выраженности черты, которая может принимать любое значение из некоторого интервала. Сторонники теорий личностных черт считают различия между индивидуумами скорее количественными, чем качественными. Типологизация вышла из моды, поскольку оказалось, что отнесение человека к тому или иному типу часто бывает условным и ненадежным. В конце концов даже такой тип, как пол, небезупречен. В теориях черт часто используется типологическая терминология, но подразумевается, что черты распределяются непрерывно (часто по нормальному закону). Один из способов сравнения типов и черт проиллюстрирован в табл. 1.5.

В психиатрической диагностике по-прежнему используются типы, в том смысле, что человеку либо «приклеивается» ярлык/ставится диагноз X (депрессия, тревожность, шизофрения), либо нет. Типологическая теория подразумевает существование четкой границы между сходными видами поведения, в то время как в теории черт такая граница отсутствует. Сторонники теории черт считают, что диапазоны изменения всех переменных являются непрерывными (или континуумами), поэтому деление на типы условно или, по крайней мере, производится согласно установленной договоренности. Лишь немногие современные личностные психологи активно используют типологизацию (Meehl, 1992). В период с 1940-х по 1970-е годы было разработано множество измерительных инструментов для оценки личностных конструктов, построенных на основе одной или нескольких черт. Эти инструменты разработаны с использованием различных подходов и основаны на вопросниках различной степени сложности; как показывают исследования, некоторые из них более надежны и валидны, чем другие.

За последние 30 лет произошли два события, которые заставили усомниться в состоятельности исследований на основе теории черт и привели к активизации этих исследований. Первым из этих событий было появление *ситуационализма*.

Таблица 1.5

Различия между чертами и типами

Теория черт	Теория типов
Объектом изучения являются универсалии, присущие людям в различной степени	Объектом изучения являются предпочтения, которые могут быть врожденными или приобретенными в результате научения
Проводится количественная оценка черт	Проводится классификация
Для распознавания черт важны крайние оценки	Для разграничения типов важно среднее значение оценки
Нормальное распределение	Асимметричное распределение
Оценка означает *степень выраженности* черты	Оценка показывает степень уверенности в том, что классификация проведена правильно

Сторонники теории черт убеждены в том, что поведение людей сохраняет относительное постоянство в различных ситуациях и стабильность во времени. Ситуационалисты (Mischel, 1968) утверждали, что транситуативное постоянство поведения очень слабо подтверждается фактами, а личностные черты являются плохими прогностическими признаками фактического поведения. Таким образом, радикальные ситуационалисты считали, что все (социальное) поведение зависит в основном от ситуации, в которую попадает человек, а не от его (внутренних) личностных черт. Ситуационалистская критика теории черт была, по существу, направлена против воображаемых недостатков этой теории. Ни сторонники теории черт, ни ситуационалисты на самом деле никогда не верили, что все различия в поведении можно объяснить каким-либо одним фактором (Argyle *et al.*, 1981). Все они придерживались и до сих пор придерживаются более или менее ситуационалистской точки зрения. Споры между ними имели в основном методологический характер, и в дальнейшем исследователи показали, что при использовании правильной методики оценки поведения людей в различных ситуациях полученные результаты характеризуются удивительным постоянством (Kenrick and Funder, 1989). В этом смысле черту можно рассматривать как высокую вероятность того, что в определенной ситуации человек продемонстрирует поведение определенного типа. Со временем критика ситуационалистов в адрес теории личностных черт и методологии исследований на ее основе была признана несправедливой. Тем не менее в ходе этой дискуссии удалось получить некоторые полезные выводы:

- Для получения надежной оценки черты (или поведения, которое пытается оценить исследователь) лучше использовать несколько оценок поведения (выставленных по данным самоотчетов или другими людьми).
- Люди, оценивающие поведение других, должны быть довольно хорошо с ними знакомы (т. е. должны иметь достаточно большой опыт общения с ними).
- Надежность оценок повышается, если они выставляются несколькими наблюдателями или оценщиками.
- Более надежны оценки тех параметров или видов поведения, которые можно наблюдать на публике.
- Некоторые ситуации или виды поведения более релевантны, чем другие, по отношению к оценке и изучению личностных черт.

Личностные черты являются более значимым и сильным прогностическим признаком поведения в тех случаях, когда контекст поведения знаком и неформален (по сравнению с новой и официальной обстановкой); существует возможность выбора одного из множества вариантов поведения (а не всего лишь несколько вариантов); обстановка сохраняется в течение более или менее длительного времени (а не изменяется очень быстро); и существует множество возможных вариантов приемлемого поведения (а не несколько).

Стабильность поведения во времени труднее продемонстрировать, поскольку для этого необходимо проводить лонгитюдные исследования, однако их результаты весьма любопытны — они противоречат нашим обыденным представлениям. В результате исследований, проводившихся в течение периодов от 10 до 30 лет, получены коэффициенты корреляции от 0,65 до 0,80. Кроме того, используя различные тесты и разные методы в течение длительных периодов, можно показать, что уровень стабильности поведения весьма высок (Conley, 1985). Результаты этих исследований удивительно однозначны и ясны. Получены убедительные доказательства постоянства личностных черт (особенно таких, как экстраверсия, нейротизм и добросовестность) во времени (Costa and McCrae, 1992). Многие считают этот результат самоочевидным, когда речь идет о личностных чертах других людей, но не о них самих. Многим хочется верить, что сами они изменяются, причем почти всегда к лучшему (становятся более умными, зрелыми и проницательными), в то время как другие остаются прежними, — однако они ошибаются!

Получены также веские доказательства того, что в различных культурах структура и корреляты черт одинаковы (Eysenck and Eysenck, 1985). Таким образом, личностные черты кажутся замечательно устойчивыми. По-видимому, только тяжелая травма может привести к изменению личности, и, следовательно, ситуационалисты и интеракционисты, по всей вероятности, преувеличивают роль социальных и контекстуальных переменных в изменении и формировании поведения.

Дири и Мэтьюз (Deary and Matthews, 1993) утверждают, что подход к изучению личности с точки зрения теории личностных черт не только «живет и здравствует», но и процветает. Они выделяют следующие характерные особенности современной теории личностных черт:

1) исследователи постепенно приходят к единому мнению по вопросу о количестве, характере и степени стабильности параметров личности;
2) достигнуто более глубокое понимание влияния наследственности на личностные черты, а следовательно, и роли внешней среды;
3) исследования, посвященные изучению биологических и социальных детерминант личностных черт, становятся все более сложными;
4) признана прогностическая ценность личностных различий и их регуляторная роль в сфере когнитивной деятельности и в сфере здоровья.

Как и многие их предшественники, эти авторы настаивают на двух фундаментальных выводах:

1) *каузальная первичность черт* — в причинно-следственной цепи личностные черты являются причинами, а поведение — следствием, и, несмотря на существование петли обратной связи, ее влияние менее значимо;

2) *внутренний локус черт* — черты описывают фундаментальные внутренние качества человека, которые находятся скорее в латентном состоянии, чем имеют очевидные проявления.

Всегда считалось, что личностные черты определяются как биологическими, так и социальными факторами. Значимость влияния биологических факторов подтверждается в основном данными поведенческой генетики. Прежде существовало множество конкурирующих теорий и типологий личностных черт, а также инструментов их оценки, что ослабляло позиции сторонников теории личностных черт. Поскольку научная парадигма в этой области еще не была сформирована, аргументы в пользу теории личностных черт трудно было принимать всерьез. Тем не менее в настоящее время все больше исследователей соглашаются с тем, что существуют фундаментальные ортогональные факторы высшего порядка, т. е. факторы, входящие в «Большую Пятерку». В 1980-е и 1990-е годы в личностных исследованиях преобладала пятифакторная модель (*FFM*) личностных черт. Это означает, что многие личностные психологи считают, что существует 5 фундаментальных (высшего порядка) ортогональных (независимых друг от друга) личностных черт (которые будут описаны далее). Эта модель построена на основе самых разных методов и элементов, заимствованных из разных областей психологии. Поскольку Айзенк (Eysenck, 1991) выделяет 3 фактора, Кеттелл (Cattell, 1960) — 16 факторов, а Брэнд (Brand, 1994) — 6 и даже последователи традиции «Большой Пятерки» иногда называют эти факторы по-разному, то вопрос о степени согласия между сторонниками этой позиции на самом деле является спорным.

В сущности, разногласия между теоретиками можно частично разрешить, если прояснить несколько наиболее значимых вопросов. Во-первых, исследователи пользуются различными методами, такими как анализ естественного языка при построении вопросников, и это, естественно, влияет на выбор наименований факторов. Во-вторых, различные методы, основанные на факторном анализе, приводят к различным результатам. На самом деле споры между Айзенком и Кеттеллом сводятся к вопросу о том, каким вариантом факторного анализа следует пользоваться — с ортогональным или косоугольным вращением (*oblique rotation*). В первом случае производится попытка сделать факторы независимыми друг от друга, а во втором — максимизировать дисперсию. В-третьих, многие исследователи сосредоточивают свои усилия на том, чтобы «вскрыть» (*unpack*) некоторые фундаментальные черты, и не ищут связи между ними — т. е., исследования проводятся на различных уровнях (см. раздел 1.1). Поэтому создается впечатление, что разногласий больше, чем их существует на самом деле.

Многочисленные попытки повторного анализа данных, полученных другими исследователями (Noller *et al.*, 1987; Deary, 1996), показывают, что между выявленными в результате факторами высшего порядка больше сходства, чем различий. Даже теории личности, в которых рассматривается только одна черта, можно, по-видимому, удачно «вписать» в модель «Большой Пятерки». Более того, эти факторы можно «восстановить» по данным различного типа, в том числе по самоотчетам и оценкам, выставленным другими людьми, хорошо знакомыми с испытуемыми (Muten, 1991). Кроме того, данные, полученные в разных странах, где оценки выставлялись на самых различных языках, дают сходные результаты. Наконец, следует отметить, что все эти черты оказываются исключительно стабильными во времени.

В то время как достигнуто почти полное единодушие по вопросу о существовании 2 фундаментальных независимых факторов (экстраверсия и нейротизм), ведутся споры о том, каковы остальные факторы и как их следует назвать. Данные, подтверждающие справедливость пятифакторной теории, продолжают поступать из многих источников — это лонгитюдные исследования, исследования различных групп людей и исследования, написанные на различных языках (Goldberg, 1993). Однако важно отметить также, что 5 факторов, обнаруженных разными исследователями, иногда совпадают, и что до сих пор остаются сомнения в том, сколько должно быть этих факторов: может быть, их меньше или больше 5. Некоторые исследователи готовы изменить свою модель, включив в нее психобиологические процессы или психические заболевания или естественный язык, и от этих влияний, естественно, зависит, какие факторы они считают наиболее значимыми и как они их называют. Таким образом, остается нерешенным фундаментальный вопрос о том, являются ли частью личности интеллект (*intelligence*), самооценки своих способностей или культурности (*self-rated intellect or culture*), а также переменная, которая называется «открытость для нового опыта».

Дигман (Digman, 1990) проследил историю классификации параметров личности (часто она производилась посредством факторного анализа) на протяжении 40 лет. Несмотря на то что использовались различные методы, выборки и термины, радикально отличающиеся друг от друга теории можно сопоставить, чтобы показать, по каким пунктам они совпадают, как сделали Карвер и Шейер (Carver and Scheier, 1992) (табл. 1.6).

Хотя Кеттелл и Айзенк оба защищали свои докторские диссертации в Колледже Лондонского университета (*University College London*) и их взгляды на личность во многом совпадали, между их теориями имеются значимые различия. Оба старались с помощью факторного анализа «позволить реальности проявить себя». Кеттелл начал с *лексических критериев*, подвергнув факторному анализу 171 лексему, обозначающую названия черт. Используя данные разных типов (самоотчеты, данные наблюдений и объективные данные), он сделал множество открытий и многократно проводил пробный факторный анализ многих массивов данных. Он остановился на 16 факторах, которые можно описать либо с помощью технических терминов, либо на обычном языке.

Айзенк считал, что лучше разрабатывать и проверять теории (теперь такой подход называется уточняющим факторным анализом), чем пытаться выявить факторы. Он занялся оценкой и тестированием двух «суперфакторов», выбор которых был подсказан ему трудами Галена.

Маккрей и Коста (McCrae and Costa, 1995) считают, что теперь можно признать несправедливой раннюю критику теории черт, поскольку получены данные, подтверждающие наследуемость большинства личностных черт, и это означает, что черты являются не просто описаниями или когнитивными фикциями, как утверждали критики. Тем не менее не следует считать, что пятифакторная модель больше не подвергается критике (Block, 1995). Макадам (McAdam, 1992) высказывает 6 критических замечаний в адрес этой модели:

1) в рамках пятифакторной модели невозможно изучать стержневую структуру функций личности на более высоком уровне, чем уровень личностных черт;
2) ограничены возможности прогнозирования специфического поведения и адекватного описания человеческой жизни;

Таблица 1.6

Названия, используемые различными авторами для личностных факторов так называемой «Большой Пятерки»

Способность к социальной адаптации	Конформность	Способность к социальной адаптации	Эмоциональный контроль	Пытливость ума
Динамизм	Сговорчивость	Добросовестность	Эмоциональность	Культурность
Ассертивность	Способность нравиться	Ответственность	Эмоциональность	Умственные способности
Экстраверсия	Дружелюбная покладистость	Воля к достижениям	Нейротизм	Интеллект
Экстраверсия	Сговорчивость	Добросовестность	Нейротизм	Открытость новому опыту
Власть	Любовь	Работа	Аффект	Интеллект

В строках указаны названия факторов из работ Фиска (Fisk, 1949), Нормана (Norman, 1963), Боргатта (Borgatta, 1964), Дигмана (Digman, 1990) и Коста и Маккрея (Costa and McCrae, 1985). В последней строке приведено название сферы жизни, к которой имеет отношение данная черта, по работе Пибоди и Гольдберга (Peabody and Goldberg, 1989).

Источник: *Carver and Schein* (1992). Perspectives on personality. Boston, MA: Allyn & Bacon, 74.

3) модель не позволяет получить убедительных каузальных объяснений человеческого поведения и субъективного опыта (*experience*);
4) в модели не учитывается контекстуальный и обусловленный характер субъективного опыта человека;
5) на основе модели нельзя построить хорошую программу изучения организации личности и связи между ее компонентами;
6) в основе модели лежат простые вероятностные положения о природе личности, основанные на имплицитном сравнении.

Тем не менее тот факт, что многие исследователи личности работают на основе пятифакторной модели, полезен для некогда разобщенной (*fragmented*) области. В этой книге приводится обзор обширной литературы, посвященной исследованиям коррелятов «Большой Пятерки» в сфере социального поведения.

1.9. Развитие концепций и методик оценки личностных черт

Фернхэм (Furnham, 1990) утверждает, что в своем развитии теории одной личностной черты (*single-trait theories*) обычно проходят по крайней мере через несколько из перечисленных ниже стадий. Конечно, в связи с любой теорией, развивающейся стадиально, возникает много вопросов, например, какова длительность каждой стадии, под влиянием чего происходит переход с одной стадии на другую, можно ли «перескочить» через какую-либо стадию, можно ли вернуться на более раннюю стадию и все ли теории обязательно проходят через все стадии. Тем не менее, по-видимому, существует логический ряд шагов, которые проходят исследователи, чтобы «открыть» личностную черту. Можно выделить 8 стадий развития теории.

1. *Идентификация феномена.* Идентификация феномена производится в результате лабораторных экспериментов, наблюдений в условиях клиники или в процессе трудовой деятельности, а также посредством критического анализа литературы. Феномен может быть идентифицирован, когда исследователь операционализирует давно известную из литературы концепцию, превращая ее в инструмент психологической оценки. Однако чаще всего исследователь наблюдает некий психологический феномен и дает ему название. Во-первых, теорию одной личностной черты или опросник самоотчета не всегда разрабатывает тот же исследователь, который первым проводил соответствующие наблюдения. Во-вторых, феномен часто является «новым» только в том смысле, что прежде он не регистрировался именно таким образом. В-третьих, идентификация феномена часто является «побочным продуктом» лабораторных обсервационных исследований или происходит случайно, если в поведении пациентов обнаруживаются закономерности. Исследователи редко занимаются целенаправленной разработкой инструмента оценки черты, выявленной на основе теории.
2. *Репликация эффекта.* Для второй стадии характерны попытки воспроизведения наблюдаемого эффекта и значительно более активная экспериментальная работа по изучению его природы. На этой стадии ставится цель проверить надежность результатов, которая обычно достигается с помощью тонких, но тем не менее простых средств, таких как сбор данных, подтверждающих результаты наблюдений; кроме того, проводится другая серия исследований для проверки различных гипотез, лежащих в основе зарождающейся теории.
3. *Разработка измерительного инструмента на основе опросника самоотчета (self-report measure).* Невзирая на то что феномен мог быть обнаружен исследователями, которые не занимались психологией личности, клинической или социальной психологией и не особенно доверяли оценкам, полученным с помощью опросников самоотчета, на следующей стадии необходимо разработать измерительный инструмент на основе опросника самоотчета. Для этого могут быть использованы опросники самого различного психометрического качества, для составления которых иногда проводятся недостаточно тщательные исследования. Вначале надежность, валидность и нормативная статистика такого инструмента могут быть минимальными, и первые опубликованные варианты редко подвергаются строгой валидизации, которая удовлетворила бы психометристов. Довольно часто опросник самоотчета разрабатывается через несколько лет после того, как концепция или поведенческий паттерн были впервые описаны в литературе. В таком случае в течение нескольких лет иногда могут быть разработаны несколько аналогичных инструментов оценки (между которыми, однако, отсутствует тесная корреляция).
4. *Валидизация инструмента.* На четвертой стадии, которая может быть довольно длительной, проводятся многочисленные экспериментальные и корреляционные исследования разного типа, общей целью которых является валидизация инструмента и лежащих в его основе концепций. Исследования часто проводятся сериями по определенной схеме, которая разработана для проверки выводов, полученных на основе данной теории. Во всех этих исследованиях для измерения независимой переменной используется один и тот же одномерный инструмент оценки личностной черты. Большое количество таких исследований проводится в основном с целью установления текущей (или конкуррентной, совпадающей — *concurrent*), конструктной

и прогностической валидности шкалы самоотчета посредством выявления корреляции между ней и другими хорошо известными инструментами оценки поведения. Как ни странно, активность работы по исследованию какого-либо инструмента или концепции зависит не от их валидности, а скорее от того, насколько этот инструмент соответствует современному «духу» (североамериканской) психологии.

5. *Проведение факторного анализа и многомерность.* Хотя исследователи могут выявить параметр или феномен, который кажется им одномерным, — невзирая на его сложность — и поэтому разработать одномерную шкалу, последующие исследования методами многомерной статистики (кластерный анализ, факторный анализ и многомерное шкалирование) почти всегда показывают, что инструмент является многомерным и связан с несколькими специфическими первичными факторами, которые допускают интерпретацию и могут быть независимыми или взаимосвязанными. В результате факторного анализа разработчик инструмента обычно сталкивается с проблемами, поскольку теория, лежащая в его основе, обычно подразумевает одномерность конструкта. Существует три варианта решения этих проблем. Во-первых, можно утверждать, что конструкт, инструмент и черта унифицированы на более высоком уровне (т. е., на уровне суперфакторов) и наличие различных компонентов не противоречит теории, поскольку они являются фáкторами или элементами второго порядка (второстепенными). Во-вторых, можно перестроить шкалу либо пытаясь устранить элементы, создающие нагрузку на нерелевантные факторы, либо создав подлинно многомерный инструмент. Третий подход заключается в том, чтобы провести метаанализ факторно-аналитических исследований и выявить структуру фактора, а затем принять исходную шкалу уже в качестве многомерной. Этот этап может длиться в течение многих лет, но он помогает прояснить неоднозначные результаты, если их удается объяснить многомерностью структуры инструмента оценки личностной черты.
6. *Составные многомерные инструменты.* Трудности, которыми сопровождаются повторные психометрические исследования апробированного одномерного инструмента оценки личностной черты, часто приводят ученых в отчаяние, поскольку, как уже отмечалось, остается неясным, на каком уровне следует проводить анализ. Тем не менее группы исследователей, ориентированные на психометрическую работу, довольно часто разрешают эти проблемы, разрабатывая новую, улучшенную шкалу или инструмент с использованием данных самоотчета. Эти новые «усовершенствованные» инструменты часто имеют некоторые характерные особенности. Во-первых, они почти всегда бывают многомерными, в том смысле, что включают в себя вспомогательные шкалы, оценки по которым в зависимости от потребностей исследователей либо объединяются, либо не объединяются в единую оценку. Во-вторых, многие исследователи разрабатывают специализированные шкалы для оценки черты, системы убеждений или поведенческой системы, принадлежащих к строго ограниченной поведенческой сфере, поскольку показано, что прогностическая валидность таких инструментов значительно выше. Возрастание количества разработанных инструментов, конечно, тоже вызывает проблемы, поскольку невозможно строгое сравнение исследований, в которых используются различные инструменты. Вполне возможно, что один и тот же человек получит высокую оценку при использовании одного измерительного инструмента и низкую — при использовании другого. Некоторые авторы не пытаются создавать многомерные инструменты, а сосредоточиваются на разработке

специализированных инструментов, предназначенных для оценки одних и тех же установок (*beliefs*) в различных контекстах.

7. *Сомнения по поводу исходной концепции.* Нередко случается так, что после примерно десятилетней интенсивной психометрической работы над измерительным инструментом или конструктом авторы начинают сомневаться в их концептуальном и психометрическом статусе. Исследователи, занимавшиеся измерением конструкта настойчивости (*assertion*), теперь считают, что он устарел и от него следует отказаться. Ввиду сложности измерений и неоднозначности результатов рецензенты приходят к выводу, что следует отказаться от исходного конструкта/феномена/паттерна поведения и всех опросников, составленных с целью их измерения, либо в пользу нового конструкта, обычно являющегося вспомогательной шкалой исходного инструмента, или вообще полностью, поскольку исходный поведенческий паттерн слишком неустойчив для того, чтобы его можно было считать личностной чертой. Эта стадия, как и две предыдущие, характеризуется интенсивной эмпирической работой, но также и пересмотром теоретической концепции. Если исследователи являются сторонниками определенной концепции или шкалы, то они, естественно, не захотят отказаться от нее и будут предпринимать дальнейшие попытки ее усовершенствования.
8. *Признание, публикация и включение в учебники.* После того как конструкт и инструменты для его оценки проходят через вышеупомянутые 7 стадий и выдерживают критику на последней из них, их обычно признают в качестве канонических инструментов для измерения индивидуальных различий. Верным признаком этого является их включение в многочисленные учебники по психологии личности. К завершению этой стадии, как правило, уже существует довольно значительный объем литературы по данному конструкту или измерительному инструменту, что показывает статистика частоты ссылок на них. Тем не менее не следует предполагать, что тест (и конструкт), успешно прошедший через вышеописанный процесс «боевого крещения» и подтверждения, обязательно психометрически валиден, теоретически значим или имеет прикладную диагностическую ценность. Небольшие группы фанатичных сторонников идей, лежащих в основе шкалы, могут «протолкнуть» инструмент, обладающий сомнительной теоретической и психометрической валидностью, и добиться его включения в учебники и внедрения в сознание исследователей. Точно так же превосходные инструменты, обоснованные теоретически и прошедшие тщательную психометрическую проверку, могут «затеряться» и так и не получить широкого признания в лабораториях мира.

Описанной выше модели последовательного развития теории присущи свои недостатки и неразрешенные проблемы, характерные для всех стадиальных моделей. Однако несмотря на отсутствие ответов на некоторые вопросы, эта стадиальная модель может быть адаптирована для оценки прогресса, достигнутого в разработке инструмента оценки личностной черты, или даже для прогнозирования будущего развития теории. Не следует думать, что робастные, валидные и широко апробированные инструменты не подвергаются дальнейшей разработке и усовершенствованию, раз их уже включили в учебники. Например, Ганс и Майкл Айзенки (Eysenck and Eysenck, 1985), желая добиться максимально высокого психометрического качества Личностного опросника Айзенка (*Eysenck Personality Questionnaire — EPQ*), провели всестороннее и исчерпывающее исследование факторной структуры, конструктной валидности и теоретической

экономности этого инструмента, усовершенствовали его и создали Пересмотренный личностный опросник Айзенка (*EPQ-R*).

Решение вопроса о том, какие личностные черты лучше использовать — широкие или узкие, не совсем правильно называют компромиссом между «широкополосностью» (*band-width*) и точностью, поскольку считается, что чем шире оценка (факторов высшего порядка или суперфакторов), тем ниже ее точность (Ones and Viswesvaran, 1996).

1.10. Критика теории личностных черт с идиографических позиций

Современная психология (когнитивная или теории личностных черт) постоянно подвергается фундаментальной критике с идиографических позиций. Согласно старому латинскому изречению «наука не занимается отдельными случаями» (*scientia non est individuorum*), поэтому законы и теории ничего не говорят об индивидуумах (Western, 1996).

Тем не менее, с тех пор как в Германии возникло *Verstehen*-движение («понимающая» психология), многие личностные психологи отдают предпочтение *идиографическому* подходу, противопоставляя его *номотетическому*. Идиографическим называют интуитивный холистический подход, нацеленный на всестороннее эмпатическое понимание уникального склада личности отдельного человека. Кроме того, для этого подхода характерны следующие особенности:

> Даже при сколь угодно длительном, объективном и хорошо контролируемом исследовании отдельного случая всегда остается неясным, в какой степени обнаруженные закономерности можно распространять на других людей или каким образом полученные результаты зависят от каких-либо случайных характеристик данного испытуемого; эти вопросы проясняются только после повторения исследования на адекватной выборке испытуемых. Хотя исследования отдельных индивидуумов часто приводят к открытиям, их нельзя использовать для выявления закономерностей (Holt, 1967, p. 397).

Была предпринята попытка (Qiuck, 1997) сопоставить эти два подхода и выявить различия между ними, которые представлены в табл. 1.7.

Споры и разногласия по поводу преимуществ и недостатков идиографического и номотетического подходов часто возникают между личностными психологами, склонными к строгому научному мышлению (*tough-minded*), и теми, у кого более «лирический» склад ума (*tender-minded*). Сторонниками идиографического подхода, как правило, становятся исследователи-«лирики», которые считают, что человеческая личность «не вмещается» ни в какое простое описание. Нередко они серьезно возражают против методов номотетической школы, поскольку им кажется, что упускается из виду самое существенное — целостный человек и проводится механистическая классификация и редукционистский анализ (Valentine, 1992). В основе проблемы лежит спорный вопрос о возможности существования науки, изучающей отдельного индивидуума. Исследователи, работающие в области нейронаук (*neuroscientists*), часто сообщают об уникальных исследованиях, каждое из которых основано на единственном случае серьезной травмы у отдельного индивидуума. Тем не менее, как считает Валентайн,

> ...результаты таких исследований можно подвергать научной интерпретации только в том случае, если имется адекватный базовый уровень (либо в форме данных о поведении

Таблица 1.7

Идиографический и номотетический подходы к научному исследованию

	Парадигма исследования	
	Номотетическая	**Идиографическая**
Определение мира	Определено	Не определено
Гипотеза о мире	Механицизм	Контекстуализм
Центральные процессы	Анализ Интеграция Редукционизм	Синтез Дисперсия Холизм
Метод	Экспериментирование	История
Метафора	Машина	Историческое событие
Взаимодействия	Причинно-следственные	Взаимно-трансакционные
Характер знаний	Позитивистски-прагматический	Герменевтически-спиритуальный
Трактовка фактов	Исключающая	Включающая
Основные достоинства	Широта Точность Воспроизводимость Возможность прогнозирования	Глубина Яркость, живость Уникальность Всесторонний подход к личности
Основные недостатки	Отсутствие яркости, живости	Недостаточная точность

Источник: *Quick, J.* (1997) Idiographic research in organizational behaviour. In *Cooper, L. and Jackson, S.* (eds.), Creating tomorrow's organizations. Chichester: Wiley, 478.

пациента до начала болезни, которые обычно нельзя получить, либо в форме результатов стандартизированных тестов для нормальной популяции). При изолированном рассмотрении результатов исследования отдельного случая трудно определить, не получены ли они случайно, а без репликации нельзя судить о возможности их генерализации. Для выявления общих законов таких данных недостаточно (Valentine, 1992, p. 190).

Сторонники идиографического подхода любят подчеркивать *уникальность индивидуумов* и считают, что качественным характеристикам индивидуумов нельзя давать *определения* и что главную роль играет уникальное сочетание или структура личностных черт, способностей, потребностей и т. п. В ответ на это сторонники номотетического подхода указывают на то, что если бы между индивидуумами не было никакого сходства, то идиографические исследования потеряли бы всякий смысл. Они также совершенно не согласны с тем, что ни один аспект человеческого поведения — даже ценности, настроения и прихоти — невозможно оценить точно и надежно. Наконец, они утверждают, что на самом деле эмпирический метод является наилучшим способом исследования сложных структур (например, ДНК). Если существует некая систематическая внутренняя структура человека, то лучше всего исследовать ее количественным методом.

Таким образом, сторонники номотетического подхода утверждают, что подлинно идиографические методы не могут быть научными и, более того, они представляют собой всего лишь номотетические оценки в применении к отдельным случаям. В этом смысле термин «идиографический» на самом деле только указывает на то, что исследователь фокусирует внимание на индивидууме. Психологи, предпочитающие номотетический подход, который в течение последних 30 лет был преобладающим в психологии личностных черт, не отрицают уникальность каждого человека. Однако они считают, что

эта уникальность является отражением *уникального сочетания* различных уровней личностных черт, причем сами эти черты одинаковы для всех. Айзенк сформулировал эту мысль следующим образом: «Для ученого уникальный индивидуум — это просто точка пересечения ряда количественных переменных» (Eysenck, 1952, p. 18).

Ламьелл (Lamiell, 1981) утверждал, что теории личности малопригодны для описания личности любого данного индивидуума. Он предложил *идиотетический* подход, т. е. использование идиографических методов для описания личности и номотетических принципов для ее изучения.

> С позиций номотетического подхода (к изучению личности) показатели личностных черт считаются релевантными для всех людей и выясняется, на каком участке кривой распределения находится показатель данного человека... С точки зрения идиографического подхода считается важным описывать каждого человека, используя те термины, которые наиболее подходят для него или для нее. Такое описание можно составить, пользуясь различными источниками: самоописаниями и описаниями, которые составили значимые другие, а также более объективными описаниями поведения этого человека (Hampson, 1984, p. 110).

Олпорт воспользовался идиографическим подходом и предложил классифицировать личностные черты в соответствии со степенью их выраженности в личности человека. Некоторым людям присущи качества, которые преобладают над всеми остальными и влияют практически на все стороны их существования. Олпорт называл такие черты *кардинальными диспозициями* и считал, что они встречаются довольно редко. Лишь у немногих людей какая-либо одна черта, даже патологическая, полностью доминирует над другими и поэтому заслуживает такого названия.

У большинства людей наиболее выраженными являются несколько черт, хотя и не настолько сильно, как кардинальная диспозиция. Эти выделяющиеся черты называют *центральными диспозициями,* и большинству людей присущи несколько таких черт. Когда людей просят составить словесное описание какого-нибудь хорошо знакомого человека, они обычно используют от 3 до 10 характеристик, а среднее количество используемых характеристик равно примерно 7. У большинства людей довольно широкий спектр центральных диспозиций, в то время как кардинальная диспозиция присутствует относительно у немногих. Менее выраженные личностные черты, которые имеют ограниченную сферу действия, называют *вторичными диспозициями.* Вторичная диспозиция — это черта, которая может действовать только в определенных условиях или отражает тенденцию, оказывающую лишь слабое влияние.

Хотя некоторые личностные психологи по-прежнему сохраняют верность идиографическому (биографическому) методу, большинство придерживается номотетической традиции. Тем не менее теоретики личности, ориентирующиеся на клинические исследования, часто пользуются идиографической методологией и на ее основе предлагают много интересных гипотез.

1.11. Психология и социология

В учебники психологии вообще и в особенности в учебники по социальной психологии обычно включают большие разделы, посвященные повиновению и конформности. На самом деле наиболее широко известным психологическим «экспериментом», вероятно, является исследование Милграма «Подчинение авторитету» (*Obedience to*

Authority, Milgram, 1969, см. также: *Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. СПб.: Питер, 2000), а второе место занимает часто воспроизводимое исследование Аша (Asch, 1952), посвященное *конформности*. Психологи — и в особенности те, кто занимается психологией личности, — исследуют индивидуальность; конформность вызывает у них особый интерес. Поскольку единицей анализа является индивидуум, они считают «групповое поведение» темой, заслуживающей исследования.

С другой стороны, в учебниках по социологии обычно имеются главы, посвященные девиантности (делинквентности). Социологи изучают большие (и малые) группы людей, такие как семьи, неформальные группы (или банды — *gangs*), рабочие коллективы предприятий (и даже общественные слои), и считают само собой разумеющимся то, что люди следуют нормам и исполняют социальные роли. Они задумываются над тем, почему некоторые люди нарушают правила, ведут себя не так, как группа, и отказываются быть, как все. Поскольку индивидуальность является для них загадкой, их мало интересуют системные индивидуальные различия.

Психологов вполне удовлетворяют физиологические, биологические и генетические объяснения поведения, в то время как социологи предпочитают экономические и структурные объяснения. Поэтому когда для объяснения одного и того же феномена предлагается несколько теорий, психологи и социологи нередко выделяют в качестве главных разные характеристики. Например, с точки зрения социологии анорексию можно объяснить влиянием печатных и электронных средств массовой информации, постоянно показывающих изображения очень худых моделей, в то время как психологи могут объяснять это расстройство попытками отрицания собственной сексуальности, контроля над авторитетом или даже функциональной или органической патологией головного мозга. Точно так же по наблюдениям социологов распределение поведенческих проблем в популяции часто является неравномерным, поэтому эти проблемы могут зависеть от социальных факторов. Например, в группе женщин из рабочего класса в возрасте старше 50 лет очень высока доля курящих, что указывает на то, что эти факторы значимо влияют на возникновение и сохранение этой привычки. С другой стороны, психологи обращают столь же пристальное внимание на то, что экстраверты курят больше, чем интроверты, а особенно заядлыми курильщиками являются шизофреники (особенно в те периоды, когда они принимают лекарственные препараты); эти факты заставляют предположить, что существуют мощные факторы, связанные с индивидуальными различиями, которыми можно частично объяснить курение. В результате психология личности уделяет меньше внимания социологическим переменным, которые могут оказывать влияние на поведение.

1.12. Тенденции и наиболее актуальные вопросы современной психологии личности

Приближается конец тысячелетия, поэтому психологи, занимающиеся исследованием личности, оглядываются на пройденный путь, подводя итоги, и пытаются заглянуть в будущее. Многие считают, что теории личности не следует рассматривать во временнуй и исторической перспективе (Caprara and van Heck, 1992), в то время как другие полагают, что главные вопросы так и не разрешены, а так называемые новшества — это просто новые некорректные формулировки старых проблем.

Возрождение теоретической психологии личности в 1990-е годы заставило многих исследователей задуматься над уроками истории, а также над возможным будущим психологии личности (Pervin, 1996a; Sarason, Sarason and Pierce, 1996). Положение о том, что человек имеет биологическую и *в то же время* социальную природу и формируется под влиянием как эволюционных факторов, так и факторов современности, признается сейчас не только на словах. Предполагается, что существует три пути к созданию более интегрированной теории личности, а именно: использование улучшенных планов исследований, в которых учтены все сложные и релевантные факторы, оказывающие влияние на индивидуальные реакции; более тщательное изучение внутренних процессов (т. е. того, как люди оценивают мир, в котором живут) и более подробное исследование изменений, происходящих с людьми с течением времени.

Карвер (Carver, 1996) обнаружил, что исследователи самых различных школ вновь открывают для себя старую концепцию — *приближение-избегание* — и положение о существовании двух различных структур, которые имеют биологическую основу и не зависят друг от друга. Теоретические и эмпирические результаты исследований в области нейропсихологии, патопсихологии, рефлексологии и психофармакологии свидетельствуют о существовании системы активации приближения (нацеленной на фасилитацию деятельности (*engagement facilitation*)) и аверсивной системы торможения, или ухода (*withdrawal*). Таким образом, становится очевидным, что различные системы существуют как на уровне аффективных установок, так и на уровне «Я». Карвер также обнаруживает, что исследователи вновь открывают и в дальнейшем принимают различные *психоаналитические* концепции, которые тесно связаны с эволюционными концепциями. По словам Карвера, мы смотрим на старые идеи другими глазами. Наконец, психологи снова стали придавать большое значение *социальной природе* личности и использовать такие понятия, как привязанность (*attachment*) и групповые давления.

Эпштейн (Epstein, 1996) утверждает, что одной лишь теории личностных черт недостаточно как для объяснения различий в поведении людей в разных ситуациях, так и для понимания индивидуальной личности во всей ее сложности и уникальности. Как и другие, он считает, что центральную роль в психологии личности играют или должны играть мотивационные конструкты (цели и потребности). Тем не менее нельзя недооценивать важность и релевантность биологических, эволюционных и генетических принципов.

Макклеланд (McCleland, 1996) выделяет различные темы, касающиеся как прошлого, так и будущего.

- Исследование личности по-прежнему проводится в основном посредством исследования образа «Я», т. е. на основе данных самоотчетов, которые собирают с использованием вопросников.
- Психология личности изучает в основном когнитивные переменные, принадлежащие к сфере осознаваемого; неосознаваемым факторам посвящается очень мало исследований.
- Психология личности не является кумулятивной наукой — большинство исследователей работают в одиночку над своими собственными «новыми» подходами вместо того, чтобы конструировать их на основе разработанных ранее научных теорий.
- Психология личности уделяет больше внимания процессуальной стороне по сравнению с содержательной — например, исследователей больше интересует сила убеждений, чем их содержание.

В середине 1990-х годов психологи, исследующие личность, много размышляли как о будущем, так и прошлом психологии личности (McAdam, 1996; Pervin, 1996a). Этого, вероятно, следовало ожидать, поскольку эта дисциплина перегруппировывается с большим энтузиазмом, и в ней наметилось общее направление.

Современные рецензенты теорий личности и исследований в этой области в целом превосходно справляются со своей задачей. Первин (Pervin, 1996), известный как рецензент и автор учебников по психологии личности, отмечает следующие особенности:

1. Интерес к этой области огромен.
2. Практически каждый автор вводит свое собственное определение личности.
3. Прояснение концепции личностных типов принесло бы психологии личности неоценимую пользу.
4. Все больше исследователей склоняются к тому, что личностные черты являются врожденными.
5. Такие неестественные методы, как письменные опросы или лабораторные методы, уже не удовлетворяют многих исследователей.
6. Основным источником разногласий является вопрос о специфичности и общности результатов; здравый смысл подсказывает, что следует стремиться ко второму варианту, а экспериментальные исследования дают результаты, которые интерпретируются либо как специфические, либо как общие, часто в зависимости от намерений автора.
7. Хотя полезно исследовать одно и то же явление на многих испытуемых, особенную ценность имеет выявление связей между компонентами индивидуальной личности.
8. Невзирая на то что адекватные теоретические разработки в области психологии личности не поспевают за исследованиями, в этих исследованиях наблюдается такой подъем, что перспективы будущего развития научной психологии личности кажутся блестящими (Pervin, 1996b, p. 1).

Басс (Buss, 1995) проанализировал современную научную полемику и составил краткий перечень спорных вопросов, связанных с теорией личностных черт. В центре дискуссии находится вопрос о том, насколько *мощным* прогностическим признаком поведения являются личностные черты. Часто речь идет о силе связи между чертой и ее поведенческими проявлениями. Последние исследования, в которых получены обобщенные данные о влиянии личностных черт, показывают, что черты являются столь же мощным прогностическим признаком поведения, как *ситуационные факторы*. Мишель (Mischel, 1968) и вслед за ним другие авторы утверждают, что сильные ситуации (например, стимулы, манипуляции) могут сводить на нет влияние какой-либо черты. Однако некоторые черты (такие, как тревожность) могут иметь значение *только* при условии интенсивной манипуляции. В сущности, создается впечатление, что поведение, согласующееся с личностными чертами, можно наблюдать в тех случаях, когда *контекст* поведения (т. е. ситуация) имеет приватный, неформальный и знакомый характер, когда ситуация сохраняется *длительное* время, когда спектр возможных *реакций* широк и когда имеется достаточно большой *выбор* различных видов поведения. Эти (нескончаемые) дебаты часто касаются таких проблем, как *единицы* и *классы поведения*, которое исследователи пытаются прогнозировать, ширина диапа-

зона изучаемых видов поведения и ситуаций, степень обобщения, достигнутая при сборе данных, и ожидаемый уровень постоянства поведения.

Рассмотрим последний вопрос, т. е. вопрос о постоянстве поведения. Как отмечает Басс (Buss, 1995), известно, что полученные данные о поведении зависят от методологических факторов (ранжирование дает более постоянные результаты, чем рейтинги), от самих личностных черт (наследственные, стилистические и связанные с «Я» черты более постоянны) и от других генетических переменных (чем проще наблюдать черту, тем ближе ее оценка к крайним значениям и тем постояннее эта черта).

1.13. Неразрешенные (и неразрешимые) проблемы психологии личности

Существует длинный перечень проблем или спорных вопросов из области современной психологии личности, которые так и не были полностью разрешены. Среди них следующие вопросы.

Наследственность или среда. Эту проблему также называют «природа или воспитание» или даже «природа *через* воспитание». Что важнее: генетические и биологические факторы или влияние внешней среды? Вопрос в том, какие факторы являются основным источником личностных различий — генетические, интерактивные или средовые факторы. Различные теории личностных черт дают неодинаковые ответы на этот вопрос. Фрейдистская теория решает его в пользу наследственности, в то время как в гуманистических и когнитивных теориях, теориях научения и эго-теориях детерминантой поведения считается внешняя среда либо взаимодействие с внешней средой рассматривается в качестве движущей силы развития личности и источника личностных различий. Не исключено, что факторы этих двух типов вступают в столь сложное взаимодействие, что их влияние невозможно разделить. Поэтому эта проблема, возможно, является не слишком актуальной.

Процессы научения или врожденные закономерности поведения. Следует ли считать, что личность человека изменяется в течение его жизни под влиянием внешних обстоятельств или существует некий внутренний график развития личности? Разные теории личностных черт отвечают на этот вопрос, опять-таки, по-разному. Фрейдисты склоняются к пессимистической точке зрения и верят в существование внутренних детерминант личности, в то время как сторонники гуманистических теорий оптимистически утверждают, что люди изменяются под влиянием собственного опыта. Теории научения, когнитивные теории и эго-теории явно поддерживают гипотезу об изменении поведения и личности в результате научения на опыте. Вопрос не в том, могут ли люди учиться и изменяться — положительный ответ самоочевиден, — а в том, когда, как и почему происходит научение и изменение и почему некоторые люди научаются быстрее, чем другие.

Акцент на прошлом, настоящем или будущем. В теориях личностных черт акцентируются факторы, находящиеся в прошлом, как врожденные, так и приобретенные

в результате научения; фрейдистская теория придает главное значение событиям раннего детства; в теориях научения в центре внимания находятся прошлые подкрепления и условия настоящего; в гуманистических теориях подчеркивается значение феноменальной реальности настоящего или будущих целей; в когнитивных и эго-теориях акцент ставится как на прошлом, так и на настоящем (и на будущем, если речь идет о постановке целей). Лишь немногие личностные психологи, интересующиеся личными целями и сценариями, считают, что будущее оказывает влияние на настоящее.

Осознаваемое и бессознательное. К какой сфере принадлежат личностные процессы — к сфере сознания, предсознания, подсознания или к сфере бессознательного? Должно ли описание личности включать особенности мышления, чувствования и восприятия? В теории Фрейда ставится акцент на бессознательном, в то время как гуманистические и когнитивные теории и теории научения придают главное значение осознаваемым процессам. В теориях личностных черт уделяется мало внимания как осознаваемому, так и бессознательному, а в эго-теориях нет ясности по этому вопросу. Тема осознанности — безусловно, одна из наиболее важных и трудных тем в психологии — начинает привлекать больше внимания. Все больше теоретиков личности, независимо от их убеждений, соглашаются с тем, что некоторые важные личностные процессы не осознаются людьми.

Внутренние диспозиции или внешняя ситуация. В теориях научения основное внимание уделяется ситуационным факторам, в теориях личностных черт главную роль играют диспозиционные факторы, а в прочих теориях допускается взаимодействие между индивидуальными и ситуационными переменными. Конечно, внутренние индивидуальные переменные изучены уже довольно хорошо, но о ситуационных внешних факторах мы знаем гораздо меньше.

Ситуационный и «персонологический» подходы к исследованию человеческого поведения. Почему люди отличаются друг от друга? Потому что по-разному реагируют на ситуации, в которых оказались (по воле судьбы), или потому, что человек создает, выбирает и изменяет эти ситуации в зависимости от особенностей собственной личности?

Психофизическая проблема в приложении к личности. Следует ли считать, что личностные различия имеют физиологическую основу или они конструируются социально или самим человеком? Из первой точки зрения следует, что изменение личности сопряжено с большими трудностями, в то время как вторая этого не подразумевает. Это один из старейших философских споров, и он имеет непосредственное отношение к проблемам психологии личности.

«Фольклорная» и научная психология личности. Может быть, описания личности, составленные неспециалистами, отличаются от научных описаний и являются более сложными и разнообразными? Можно ли считать все фольклорные описания нерелевантными, поскольку они неясны, двусмысленны и противоречивы? До недавних пор собственные взгляды неспециалиста на теорию личности считались чрезвычайно релевантными.

В конце концов Кук (Cook, 1984), как и многие другие научные обозреватели, попытался понять причины «медленного прогресса» в области психологии личности. Он указывает следующие причины:

Проблема класса реакций. Какие события можно предсказывать, используя личность в качестве прогностического признака, т. е. какая единица анализа при этом подразумевается? Если речь идет о формальном образовании, то что можно прогнозировать по личностным чертам — общие результаты экзаменов, экзаменационные оценки по отдельным предметам, количество правильных ответов, только стилистические особенности (такие как количество слов, использованных в ответе), предпочитаемую марку ручки и стиль написания букв или связанные с процессом обучения события — например, за какое время до начала экзамена абитуриент приехал в колледж?

Проблема таксономии ситуаций. Теоретики личности считают, что ситуационные факторы неизбежно оказывают влияние на поведение и формируют его, но какие характеристики ситуаций играют наиболее значимую роль? Какой уровень описания следует выбрать — уровень стимулов, ситуации, обстановки или среды? Чтобы точно прогнозировать поведение, необходима таксономия не только личности, но и ситуаций.

Количество переменных. Поведение определяется одновременно генетическими, личностными, историко-культурными и ситуационными переменными, а также зависит от настроения человека и его способностей. Чтобы провести всестороннюю оценку личности или поступка человека, необходимо измерить множество переменных, как принадлежащих, так и не принадлежащих к сфере компетенции психологов.

Невыявленные значимые события. Давно забытые или даже воображаемые «внутренние события» могут оказывать влияние как на личность в целом, так и на поведение в определенных ситуациях. Идентифицировать такие события весьма трудно.

Случайные события и случайное блуждание (*randon walk*). Случайные события, такие как встреча с каким-нибудь человеком на вечеринке, принятие предложения поступить на работу или чтение журнала в какой-нибудь приемной, могут иметь отдаленные положительные или отрицательные непредсказуемые последствия, которые могут резко изменить жизнь человека.

Порочные круги и автокаталитические процессы. Случайные события могут быть неподвластны нашему контролю. У человека, посмотревшего фильм про хирургическую операцию, может развиться фобия — страх перед операцией, который, в свою очередь, может привести к тому, что больницы и медицинский персонал будут вызывать у этого человека тревогу.

Идиографическая уникальность. Как любое животное (и вообще любое живое существо), каждый индивидуум имеет уникальный склад личности и опыт. Тем не менее это не означает, что невозможно обнаружить общие для всех людей закономерности.

Мешающие (*nuisance*) переменные. Это факторы, которые трудно поддаются контролю или учету. К ним относятся культура и класс. Какую природу имеют гендерные различия — биологическую или социальную? Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо исследовать людей, выросших в матриархальном обществе, при условии постоянства всех прочих факторов, но это невозможно.

Этические нормы. Теперь комиссии по этике сочли бы неприемлемыми многие широко известные исследования, такие как эксперимент Милграма. Разлучение однояйцовых близнецов сразу после рождения и воспитание их в резко отличающихся семьях весьма желательно с целью исследования, но совершенно неприемлемо с точки зрения этики.

Давление «житейских» потребностей. Необходимость публикации результатов и получения субсидий на исследования на самом деле означает, что многие психологические исследования напоминают приусадебное хозяйство: многие исследователи «занимаются своим делом» и возделывают собственный садик, в результате чего появляется множество странных теорий и тестов, которые иногда бывают похожими, а иногда непохожими друг на друга.

Правила и нормы. Существуют законы, нормы, правила и житейский этикет, которые предписывают людям, как они должны вести себя «в обществе», хотят они того или нет. В этом смысле социальное поведение может быть вынужденным.

Петли обратной связи. Родители оказывают влияние на своих детей, психотерапевты влияют на своих пациентов, а консультанты — на клиентов; существует и обратное влияние. Эти петли обратной связи могут быть весьма сложными и трудными для распознавания и понимания.

Непостоянство корреляций. Личность в какой-то степени зависит от социального поведения, находящегося под влиянием культуры и субкультуры. Поэтому два аналогичных исследования, проведенных в различных субкультурах, не дадут одинаковых результатов.

Изменение концепций. Многие личностные переменные (например, интеллект, экстраверсия) не имеют точного определения; многие определения со временем изменяются, даже в трудах одного и того же автора.

Использование субъективных суждений. Многие — даже беспристрастные, незаинтересованные и хорошо подготовленные — наблюдатели проявляют предвзятость, поэтому суждения разных оценщиков часто не согласуются. Такие неизбежные человеческие ошибки вызывают трудности при использовании любой формы оценки.

Использование слов. Слова часто имеют неясное или не единственное значение. Что на самом деле означает формулировка «ее поведение было удовлетворительным»? Даже в опросниках, с помощью которых получают числовые данные, оцениваются слова, а слова неизбежно вносят неопределенность.

Холл (Hall *et al.*, 1985) считает, что теоретикам личности полезно было бы больше пользоваться воображением (*more imaginative*) и в то же время уделять больше внимания

методам количественной оценки. Психологам, предпринимающим исследования в области теории личности, не следует избегать риска. По мнению Холла, разработка теории является подлинно свободной предпринимательской деятельностью. Тем не менее в будущем, вероятно, будет появляться меньше грандиозных всеобъемлющих теорий и больше мини-теорий, которые когда-нибудь придется объединить в общую теорию поведения. Главные вопросы в том, когда это произойдет и кто сможет выполнить эту задачу. Холл перечисляет различные области, которые, по его мнению, оказывали, оказывают и будут оказывать влияние на развитие теоретической психологии личности:

- нейрологические науки, биология и эволюционная теория;
- социальное развитие и эволюция поведения «высшего порядка», такого как альтруизм, равенство и ролевые признаки (*tokens*);
- когнитивная психология, особенно те ее разделы, в которых изучаются процессы научения и использование результатов научения;
- поведенческая медицина, поскольку она связывает индивидуальные различия с болезнями;
- каузальное моделирование и моделирование структурного уравнения с целью понимания сложных закономерностей, обнаруженных в личностных данных.

> Было бы преждевременным пытаться синтезировать существующие теории личности. Существующие теории недостаточно точны, они противоречат друг другу по многим положениям, полученные на их основе результаты все еще носят гипотетический характер, а уже предпринятые попытки объединения теорий не привели к единому мнению. На этом этапе искусственный синтез теорий приведет к тому, что существующие теории будут лишены какой бы то ни было возможности внести свой вклад в научное понимание личности (Hall *et al.*, 1985).

Психологи, не являющиеся специалистами в области исследования личности и индивидуальных различий, зачастую плохо осведомлены о современных теоретических разработках и исследованиях в этой области. Особенно отстают от жизни специалисты в области педагогической психологии, психологии профессиональной деятельности и психологии здоровья, которым явно не хватает времени на то, чтобы следить за достижениями в других областях психологии. Некоторые из них отстали примерно на 20–30 лет и по-прежнему считают, что концепция стабильных личностных черт, подвергнутая критике ситуационалистами, признана несостоятельной (Mischel, 1968), или что теперь все психологи придерживаются интеракционистских взглядов (Argyle *et al.*, 1981). Экспериментальные психологи, которые смотрят на индивидуальные различия как на дисперсию ошибки, или шум системы, уже давно отказались от измерения характеристик личности и поэтому мало интересуются этой областью (Furnham, 1988). Поскольку психологи, специализирующиеся в различных областях психологии, работают над своим кругом проблем, то они придерживаются определенных взглядов на личность. Поэтому исследователи в области кросс-культурной психологии стремятся продемонстрировать устойчивые и согласованные межкультурные различия в социальном поведении, в то время как личностные психологи, наоборот, стараются доказать, что структура личности инвариантна в самых разнообразных группах населения.

1.14. Заключение

В этой главе мы предприняли довольно рискованную попытку провести общий обзор проблем психологии личности. Как отмечают многие рецензенты, эта область вступила в новый период своего развития. Как отмечает Хоган,

> У нас имеются данные, ясно свидетельствующие о том, что с помощью личностных оценок можно прогнозировать целый ряд значимых результатов — включая академическую успеваемость, выбор профессии, выполнение работы и уровень доходов... И мы можем прогнозировать значимые параметры жизни человека на периоды длительностью от 20 до 30 лет (Hogan, 1998, p. 4).

Мы проанализировали различные эмпирические и теоретические подходы, хотя в этой книге нас будут интересовать не столько проверка теорий или методологические доводы, сколько доступные для наблюдения формы поведения, связанные с личностными чертами. Мы рассмотрим 8 обширных областей — от криминального поведения до поведения потребителей, от здоровья до образования, обращая главное внимание на те личностные черты, которые систематически коррелируют со специфическими формами поведения, относящимися к интересующим нас областям.

Литература

Allport, G. (1937) Personality: a psychological interpretation. New York: Holt.

Allport, G. (1961) *Pattern and growth in personality.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

Allport, G. and Odbert, H. (1936) Trait names: a psycho-lexical study. *Psychological Monographs* **47**, 211.

Argyle, M., Furnham, A. and Graham, J. (1981) *Social situations.* Cambridge: Cambridge University Press.

Asch, S. (1952) *Social psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Block, J. (1995) A contrarian view of the five-factor approach to personality description. *Psychological Bulletin* **117**, 187–215.

Brand, C. (1994) Opened to experience — closed to intelligence. *Europian Journal of Personality* **8**, 299–310.

Buss, A. (1995) Personality: temperament, social behaviour and the self. Boston, MA: Allyn & Bacon.

Buss, A. and Craik, K. (1984) The acr frequency approach to personality. *Psychological Review* **90**, 105–26.

Caprara, G-V. and van Heck, G. (1992) *Modern personality psychology.* London: Wheatsheaf.

Carver, C. (1996) Emergent integration in contemporary personality psychology. *Journal of Research in Personality* **30**, 319–34.

Carver, C. and Scheier, M. (1992) *Perspectives on personality.* Boston, MA: Allyn & Bacon.

Cattell, R. (1965) *The scientific analysis of personality.* Harmondsworth: Penguin.

Conley, J. (1985) The hierarchy of consistency. *Personality and Individual Differences* **5**, 11–20.

Cook, M. (1984) *Levels of personality.* London: Holt, Rinehart & Winston.

Costa, P. and McCrae, R. (1992) Trait psychology comes of age. In Sonderegge, T. (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation.* Lincoln: University of Nebraska Press, 169–204.

Cronbach, L. (1957) The two disciplines of scientific psychology. *American Psychology* **12,** 671–84.

Cronbach, L. and Gleser, G. (1965) *Psychological tests and personnel decisions.* Urbane, IL: University of Illinois Press.

D'Andrade, R. (1974) Memory and the assessment of behaviour. In Blacock, H. (ed.), *Measurement in the social sciences.* Chicago: Aldine & Atherton, 74–95.

Deary, I. (1996) A (latent) big five personality model in 1915. *Journal of Personality and Social Psychology* **71,** 942–95.

Deary, I. and Matthews, G. (1993) Personality traits are alive and well. *The Psychologist* **6,** 299–311.

Diener, E. (1996) Traits can be powerful, but are not enough: lessons from subjective well-being. *Journal of Research in Personality* **30,** 389–99.

Digman, J. (1999) Personality structure: emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology* **411,** 417–40.

Ehrenreich, J. (1997) Personality theory: a case of intellectual and social isolation. *Journal of Psychology* **131,** 33–44.

Epstein, S. (1996) Recommendations for the future development of personality psychology. *Journal of Research in Personality* **30,** 435–46.

Ewen, R. (1993) *An introduction to theories of personality.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Eysenck, H. (1952) The effects of psychotherapy: an evaluation. *Journal of Consulting Psychology* **16,** 319–25.

Eysenck, H. (1983) Is there a paradigm in personality research? *Journal of Research in Personality* **17,** 369–97.

Eysenck, H. (1991) Dimensions of personality: 16, 5 or 3? Criteria for a taxonomic paradigm. *Personality and Individual Differences* **8,** 773–90.

Eysenck, H. (1995) *Genius: the natural history of creativity.* Cambridge: Cambridge University Press.

Eysenck, H. and Eysenck, M. (1985) *Personality and individual differences.* New York: Plenum.

Furnham, A. (1988) *Lay theories.* Oxford: Pergamon.

Furnham, A. (1990) The development of single-trait personality theories. *Personality and Individual Differences* **11,** 923–9.

Goldberg, L. (1993) The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist* **43,** 23–34.

Hall, C. and Lindzey, G. (1957) *Theories of personality.* New York: Wiley.

Hall, C., Lindzey, G., Loehlin, J. and Manosevitz, M. (1985) *Introduction to theories of personality.* New York: Wiley.

Hampson, S. (1984) *The construction of personality.* London: Routledge.

Hampson, S. (1988) *The construction of personality.* London: Routledge.

Hergenhalin, B. (1994) *An introduction to theories of personality,* 4th edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Hjelle, L. and Ziegler, D. (1981) Personality theories: basic assumptions, research and applications. New York: McGraw Hill.

Hofstede, W. (1994) Who should own the definition of personality? *European Journal of Personality* **8,** 149–62.

Hogan, R. (1998) Reinventing personality. *Journal of Social and Clinical Psychology* **17,** 1–10.

Holt, R. (1967) Individuality and generalization in the psychology of personality. In Lazarus, R. and Opton, J. (eds), *Personality.* Harmondsworth: Penguin.

Kelly, G. (1955) The psychology of personal constructs. New York: Norton.

Kenrick, D. and Funder. D. (1989) Profiting from controversy: lessons from the person-situation debate. *American Psychologist* **48**, 26–34.

Lamiell, J. (1981) Toward an idiothetic psychology of personality. *American Psychologist* **36**, 276–87.

Lewin, K. (1935) A dynamic theory of personality: select papers. New York: McGraw Hill.

McAdam, D. (1992) The five-factor model of personality: a critical appraisal. *Journal of Personality* **60**, 329–61.

McAdam, D. (1996) Alternative futures for the study of human individuality. *Journal of Research in Personality* **30**, 374–88.

McClelland, D. (1996) Does the field of personality have a future? *Journal of Research in Personality* **30**, 429–34.

McCrae, R. and Costa, P. (1995) Trait explanations in personality psychology. *European Journal of Personality* **9**, 231–52.

McCrae, R., Costa, P. and Piedmont, R. (1993) Folk concepts, natural language and psychological constructs. *Journal of Personality* **61**, 1–26.

Maddi, S. (1989) Personality theories: a comparative analysis. Chicago: Dorsey Press.

Matthews, G. and Deary, I. (1998) *Personality traits.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mayer, J. (1995) A framework for the classification of personality components. *Journal of Personality* **63**, 819–77.

Meehl, P. (1992) Factors and taxa traits and types, difference of degree and differences in kind. *Journal of Personality* **60**, 117–74.

Milgram, S. (1969) *Obedience to authority.* London: Tavistock.

Mischel, W. (1968) *Personality and assessment.* New York: Wiley.

Murray, H. (1938) *Explorations in personality.* New York: Oxford University Press.

Muten, E. (1991) Self-reports, spouse ratings, and psychophysiological assessment in a behavioural medicine programme: an application of the five-factor model. *Journal of Personality Assessment* **57**, 449–64.

Noller, P., Law, H. and Comrey, A. (1987) Cattell, Comrey and Eysenck personality factors compared: more evidence for five robust factors. *Journal of Personality and Social Psychology* **53**, 775–82.

Ones, D. and Viswesvaran, C. (1996) Bandwidth-fidelity dilemma in personality measurement for personnel selection. *Journal of Organazational Behaviour* **17**, 609–26.

Pervin, L. (1996a) Personality: a view of the future based on a look at the past. *Journal of Research in Personality* **30**, 309–18.

Pervin, L. (1996b) *The science of personality.* New York: Wiley.

Plomin, R. and Nesselrode, J. (1990) Behaviour genetics and personality change. *Journal of Personality* **50**, 191–219.

Quick, J. (1997) Idiographic research in organizational behaviour. In Cooper, L. and Jackson, S. (eds.), *Creating tomorrow's organizations.* Chichester: Wiley. 475–91.

Sarason, I., Sarason, B and Pierce, G. (1996) Views of the future. *Journal of Research in Personality* **30**, 447–53.

Schultz, D. (1993) *Theories of personality.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Schultz, W. (1967) *Joy.* New York: Grove.

Seligman, M. (1992) *Learned optimism.* New York: Pocket Books.

Sheldon, W. (1940) *The varieties of human physique.* New York: Harper.

Schweder, R. (1987) How to look at Medusa without turning to stone. *Contributions to Indian Sociology* **21**, 37–56.

Spielberger, C., Gorsuch, R. and Lushene, R. (1970) *The State Trait Anxiety Inventory manual.* Palo Alto, CA: Consultants Psychological Press.

Strelau, J. (1985) *Temperance, personality, activity.* London: Academic Press.

Thayer, R. (1989) *The biopsychology of mood and arousal.* Oxford: oxford University Press.

Valentine, E. (1992) *Conceptual issues in psychology.* London: Routledge.

Western, D. (1996) A model and a method for uncovering the nomothetic from the idiographic. *Journal of Research in Personality* **30,** 400–13.

Wilson, G. (1977) Introversion-extraversion. In Blass, T. (ed.), *The psychology of social behaviour.* New York: Lawrence Erlbaum Associates, 179–218.

Zachar, P. and Leong, F. (1992) A problem of personality: scientist and practitioner differences in psychology. *Journal ofg Personality* **60,** 665–7.

2

Личность и здоровье

2.1. Введение

Многие считают, что личностные диспозиции связаны с состоянием здоровья. Действительно, этот факт признается во многих научных определениях понятия здоровья: здоровье рассматривается не просто как отсутствие болезни, а как определенное сочетание физиологических, психических (личностных) и социальных факторов (Taylor, 1991). Даже неспециалисты, как правило, признают, что по «эмоциональным факторам» можно прогнозировать состояние здоровья данного человека на любой период (Furnham, 1994). Таким образом, ясно, что состояние здоровья человека зависит не только от физиологического параметра «хорошее самочувствие — болезнь», но и от взаимодействия физиологических, эмоциональных и социальных факторов. Поэтому человек, который *убежден*, что возможность заражения ВИЧ/СПИДом для него (нее) маловероятна, по-видимому, более склонен к рискованному сексуальному поведению, половым контактам со многими партнерами или использованию общих игл для инъекций. Точно так же добросовестные люди обычно серьезно относятся к советам врача и неукоснительно выполняют все его указания, в то время как невротики могут быть склонными к ипохондрии.

Хотя в западных поведенческих науках и медицине этот инклюзивный подход, или биопсихосоциальная модель, развивается относительно недавно, в восточной, особенно в китайской, культуре он преобладает с давних пор. Как отмечает Бишоп (Bishop, 1994), китайская медицина давно признает важную роль эмоционального здоровья в этиологии болезней. Для китайских врачей причинами болезни с одинаковой вероятностью могут быть как физическое состояние, так и «эмоциональный дисбаланс», и современная китайская медицина по-прежнему подразумевает наличие тесной связи между психикой и телом. Заметный рост популярности комплементарной медицины на самом деле в какой-то степени объясняется тем, что признана роль эмоциональных и личностных факторов в сохранении здоровья (Vincent *et al.,* 1995). Эта точка зрения постепенно завоевывает все больше сторонников в современной психологии. Мы должны согласиться с так называемым системным, или органистическим, подходом к пониманию причин болезни:

> Здесь неприменимо мышление типа «или-или», которое долгое время было характерно для однодисциплинарных исследований (например, риск сердечно-сосудистых заболеваний считается зависимым от того, есть у человека в роду случаи стенокардии *или* нет,

курит этот человек *или* нет, занимается он физическими упражнениями или нет, страдает он ожирением *или* нет, принадлежит к типу А *или* нет) (Gentry, 1984, pp. 6–7).

В этой главе рассматриваются современные исследования, посвященные изучению связи между личностным функционированием, здоровьем и болезнями. В частности, речь пойдет о влиянии личностных факторов на возникновение болезней сердца и рака, а также будет проанализирована роль стиля атрибуции (объяснения событий) в возникновении болезней. Кроме того, будет оценена связь между личностью человека и его ощущением субъективного благополучия. Однако сначала следует проанализировать концептуальные подходы к исследованию связи между личностью человека и его болезнями.

2.2. Роль личности в понимании причин болезней

По мнению Ранкора и Сандермана (Ranchor and Sanderman, 1991), связь между личностью и состоянием здоровья человека можно концептуализировать различными способами. Можно, например, провести различие между двумя подходами к исследованию этого вопроса (Cohen, 1979). В основе первого подхода лежит предположение о *специфичности* болезней для людей с определенными личностными характеристиками (*specificity approach*), т. е. подразумевается, что личность является каузальным фактором возникновения болезней. Этот подход используется, например, в таких областях, как исследование роли личности в этиологии различных форм рака или сердечно-сосудистых заболеваний. Одним из первых исследователей этой области был Александер (Alexander, см. Suls and Rittenhouse, 1987, p. 157), предположивший, что существует 7 психосоматических заболеваний, каждое из которых обусловлено своими неосознаваемыми причинами: язвенная болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки, гипертония, бронхиальная астма, тиреотоксикоз, ревматоидный артрит, язвенный колит и нейродермит (см. также модель поведения по типу А, ранние наблюдения).

С другой стороны, второй подход основан на предположении об *общности* причин болезней для всех людей (*generality approach*); подразумевается, что личностные факторы лишь опосредуют влияние каузального фактора, вызывающего болезнь. Ранкор и Сандерман (Ranchor and Sanderman, 1991) предполагают, что такие факторы «усиливают» или «ослабляют» влияние каузальных факторов. Примерами таких личностных факторов являются локус контроля, стойкость (*hardiness*), самооценка и многие другие. Стрикленд (Strickland, 1989) провел обзор литературы, посвященной связи между локусом контроля и состоянием здоровья, и пришел к выводу, что поведение людей с внутренним локусом контроля, как правило, в большей степени способствует сохранению их здоровья. Такие люди больше интересуются информацией о здоровье и активно контролируют состояние своего здоровья. Точно так же такая черта, как добросовестность (*conscientiousness*), связана с лучшим здоровьем благодаря тому, что добросовестные люди более тщательно выполняют рекомендации специалистов и общие советы, касающиеся сохранения здоровья.

К числу прочих психологических факторов, оказывающих влияние на состояние здоровья, принадлежит индивидуальное восприятие или объяснение событий. Показано, например, что наши интерпретации жизненных событий (таких, как смерть супруга

или любимого человека, межличностный конфликт на работе) или реакции на них значимо отражаются на состоянии нашего здоровья. Поэтому весьма вероятно, что результат влияния жизненных событий на состояние здоровья зависит от таких факторов, как стиль совладания (*coping style*) или стиль атрибуции, или таких черт, как нейротизм. Некоторые исследования на эту тему имели важные последствия: они напомнили врачам и людям, не являющимся специалистами в области медицины, о том, что психологические факторы действительно могут быть связаны с болезнями, и если мы хотим достичь всестороннего понимания этиологии болезней, то эти факторы необходимо учитывать (Carson, 1989). Поэтому была проведена большая исследовательская работа с целью выявления личностных факторов, значимо связанных с состоянием здоровья, и выяснения точного характера этой связи и процессов, посредством которых она осуществляется.

Кранц и Хеджес (Krantz and Hedges, 1987) использовали несколько иную, хотя и близкую к вышеописанной классификацию. Они выделили 3 подхода к исследованию связи между личностью человека и состоянием его здоровья: этиологический подход на основе теории личностных черт (*aetiological trait approach*), изучение факторов, ослабляющих или усиливающих влияние стресса (*stress moderators*), и анализ отношения человека к болезни (*illness behaviour*). Так же как подход, основанный на предположении о специфичности причин болезней, этиологический подход на основе теории личностных черт подразумевает наличие прямой причинно-следственной связи между личностными факторами и болезнями или «физиологическими изменениями, вредными для здоровья» (Krantz and Hedges, 1987, p. 352). Эти авторы полагают, что имеющиеся эмпирические данные позволяют выделить лишь несколько таких черт, в том числе модель поведения по типу А и подавленные мотивы.

Факторами, ослабляющими или усиливающими влияние стресса, Кранц и Хеджес (Krantz and Hedges, 1987) считают стили совладания, характерные для данного человека. Здоровый стиль совладания (например, обращение за социальной поддержкой) способствует повышению сопротивляемости стрессу, а следовательно и болезням. По мнению этих авторов, специфические способности (*specific abilities*) связаны со здоровыми стилями совладания, такими как оптимизм и позитивный стиль атрибуции (т. е. объяснения событий). Таким образом, люди с негативным стилем атрибуции более склонны считать, что положительные события обусловлены внешними и неподвластными их контролю причинами, а это, по-видимому, приводит к возрастанию риска заболевания (например, депрессии).

Смит и Вильямс (Smith and Williams, 1992) также выделяют 3 способа, посредством которых личностные факторы могут оказывать влияние на состояние здоровья. Во-первых, личностные диспозиции могут влиять на длительность или интенсивность стрессовых реакций, которые играют значимую роль в последующем развитии болезни. Во-вторых, как уже отмечалось, между личностными характеристиками и состоянием здоровья может существовать прямая причинная связь. В-третьих, возможно, что некоторые личностные факторы, такие как определенный стиль атрибуции, ослабляют или усиливают воздействие стрессора.

Наконец, можно исследовать влияние отношения человека к болезни. Предполагается, что существуют индивидуальные факторы, от которых зависит, как человек воспринимает состояние собственного здоровья и вероятность его обращения за медицинской помощью. Однако исследователи традиционно уделяют этим факторам

меньше внимания. В этой главе мы сосредоточимся в основном на первых двух подходах, которые можно считать скорее взаимодополняющими, чем альтернативными.

2.3. Личность и стенокардия (или ишемическая болезнь сердца — coronary heart disease)

Хотя следует признать, что популяризация представления о существовании связи между личностными факторами и стенокардией является заслугой Фридмана и Розенмана (Friedman and Rosenman, 1974), предрасположенность людей с определенным характером и темпераментом к заболеванию грудной жабой была впервые отмечена Ослером более 100 лет назад (Osler, 1910, цитируется в работе Eysenck, 1985). Он указывал, что такие люди характеризуются как «сильные, энергичные духом и телом, увлекающиеся и честолюбивые, всегда стремящиеся вперед на всех парах» (Eysenck, 1985, p. 545).

Эмпирическая связь между так назваемой моделью поведения по типу А (*Type A behaviour pattern — TABP*) и болезнями сердца была впервые зарегистрирована несколько лет назад Фридманом и Розенманом (Friedman and Rosenman, 1974), которые в течение более 8 лет наблюдали за состоянием здоровья более 3000 мужчин. Результаты их наблюдений показали, что мужчин, принадлежавших к группе риска возникновения заболеваний сердца, можно было отнести к типу А; они всегда стремились добиться максимальных результатов как можно быстрее. Кроме того, для мужчин типа А были неизменно характерны соревновательный дух (*competitiveness*), нетерпеливость, враждебность, неугомонность (*restlessness*) и настороженность, а также сильная потребность в продвижении вперед (*advancement*). В первых описаниях синдрома личности типа А изображается человек с повышенной тревожностью и компульсивностью, у которого не хватает времени на релаксацию (см. также табл. 2.1). Другие исследователи, особенно Хейнс и Файнлейб (Haynes and Feinleib, 1980) в своем исследовании, посвященном заболеваниям сердца (Framingham Heart Study), получили данные, подтверждающие справедливость многих из этих характеристик. Некоторые исследователи (например, Dembroski and Costa, 1987) сомневались в том, что следует безоговорочно принять множество генерализаций, касающихся профиля личности типа А, и считали необходимым учитывать культурное происхождение и возрастное распределение респондентов, а также генетические факторы.

Таблица 2.1
Раннее описание личности типа А

Напряженная работа	Неправильный режим сна
Компульсивные тенденции	Агрессивность
Депрессивные/нейротические тенденции	Гневливость
Нетерпеливость	Низкий уровень интроспекции
Тревожность	Сильные импульсы
Мало времени посвящается релаксации	Добросовестность

По данным из работ Dunbar, 1943; Miles *et al.*, 1954; Peete, 1955.

В ранних работах проводилось тщательное исследование связей между синдромом личности типа А и другими психологическими конструктами. Например, несколько авторов (Eysenck and Fulker, 1983; Byrne *et al.*, 1985; Llorente, 1986; Myrtek, 1995; но см. Booth-Kewley and Friedman, 1987), использовавших различные методики оценки личности типа А, подтвердили наличие связи между экстраверсией и нейротизмом и болезнями сердца. Бирн и его коллеги (Byrne *et al.*, 1985), например, использовали в своем исследовании Структурированное интервью, Опросник активности Дженкинса (*the Jenkins Activity Survey*), шкалу Викерса (*Vickers Scale*), шкалу типа А (*the Framingham Type A Scale*) и шкалу Бортнера (*the Bortner Scale*). В результатах, полученных с использованием всех этих измерительных инструментов, за исключением Опросника активности Дженкинса (общая оценка), была обнаружена значимая корреляция с Э (экстраверсией) и Н (нейротизмом), хотя результаты, касающиеся роли Н, менее однозначны (см. Costa and McCrae, 1987).

Некоторые исследования были посвящены изучению связи между оценками импульсивности и личности типа А (например, Innes, 1980; Heaven, 1989), причем в результатах, полученных Хевеном на выборке семнадцатилетних испытуемых, обнаруживаются значимые половые различия. Оказалось, что оценки личности типа А у мужчин коррелировали с *общей* импульсивностью, в то время как у женщин была обнаружена также значимая корреляция между оценками личности типа А и оценками *отдельных компонентов* импульсивности по дополнительным шкалам (*submeasures*). Другие исследования молодых людей показали, что по данным самоотчетов у подростков с высокими оценками личности типа А уровни стресса и напряжения значительно выше, чем у подростков с низкими оценками личности типа А (Eagleston *et al.*, 1986).

За последние несколько десятилетий был достигнут значительный прогресс в понимании психологических факторов, по которым можно прогнозировать возникновение заболеваний сердца (Carson, 1989). Если прежде наиболее надежными прогностическими факторами сердечно-сосудистых заболеваний считались различные компоненты модели поведения типа А, то сейчас обычно утверждают, что негативные эмоциональные реакции, гнев/враждебность, а также неуживчивость (*antagonism*) и личностная включенность (*self-involvement*) тесно ассоциируются с предрасположенностью к сердечным заболеваниям (например, Siegel, 1982; Booth-Kewley and Friedman, 1987; Dembroski and Costa, 1987; Byrne *et al.*, 1989; Thoresen, 1991; Bishop, 1994), так же как «энергичная манера говорить» (*vigorous voice mannerisms*) (Dembroski and Costa, 1987). Миртек (Myrtek, 1995) недавно провел метаанализ и обнаружил новые данные, подтверждающие существование связи между враждебностью (гнев, направленный наружу (*anger-out*), и гнев, направленный вовнутрь (*anger-in*)) и болезнями сердца, в то время как Шайер и Бриджс (Scheier and Bridges, 1995) указывают на значимость таких факторов, как «потенциал враждебности», «гнев, направленный наружу», «частое переживание чувства гнева» и «раздражение, испытываемое от стояния в очередях». Кроме того, у женщин подавление эмоций (или тенденцию не выражать гнев), по-видимому, также можно связать с болезнями сердца, но у мужчин такой связи не обнаружено (Scheier and Bridges, 1995).

Демброски и Коста (Dembroski and Costa, 1987) называют фактор «гнев/враждебность» ***потенциалом враждебности***, который, по их мнению, является довольно стабильной личностной чертой. Они определяют это качество как тенденцию

- испытывать гнев, раздражение, обиду и сходные негативные чувства различной интенсивности и в различных сочетаниях в ответ на обычные повседневные события,

которые, как правило, вызывают подобные чувства у людей, склонных реагировать таким образом, и/или

- реагировать проявлениями враждебности, несогласия, грубости, гнева, критиканства или нежелания сотрудничать (Dembroski and Costa, 1987, p. 224).

Наличие потенциала враждебности можно выявить множеством способов, в том числе с использованием Структурированного интервью (Dembroski and Costa, 1987). Явные признаки присутствия потенциала враждебности могут проявляться по-разному, в том числе в содержании реакции (например, гнев, раздражение и обида), в интенсивности реакции (например, уровень раздражения и недовольства) и в стиле взаимодействия с экспериментатором (например, грубость респондента и его склонность к спорам).

Собраны обширные данные, указывающие на существование различных типов или аспектов враждебности. Смит и Вильямс (Smith and Williams, 1992) провели обзор имеющихся данных и показали, что вербальная агрессия является более надежным прогностическим признаком сердечных заболеваний, чем гнев, раздражительность или обидчивость. Было также показано, что маркер этой черты присутствует в хорошо известном пятифакторном инструменте оценки личности, а именно в Личностном опроснике *NEO* (*N* — нейротизм, *E* — экстраверсия, *O* — открытость новому опыту) (Costa and McCrae, 1985). Современные эмпирические данные свидетельствуют о том, что неуживчивость (*antagonism*) (один из аспектов сговорчивости) является более точным индикатором возникновения заболеваний сердца в дальнейшем, чем невротическая враждебность (см. также Smith and Williams, 1992).

Почему поведение типа А является прогностическим признаком стенокардии? Возможно, причина в том, как люди с личностью типа А реагируют на события, вызывающие сильный или не особенно сильный стресс, или в том, как они интерпретируют эти события; другой возможный ответ следует искать на психофизиологическом уровне (Bishop, 1994). По данным самоотчетов установлено, например, что уровни стресса и напряжения у респондентов типа А значительно выше, чем у респондентов типа В (Eaglestone *et al.*, 1986); кроме того, исследования на выборках, составленных из подростков, показывают, что у тех молодых людей, которые *воспринимают* свое социальное окружение как враждебное или предъявляющее к ним требования, наблюдается повышение систолического кровяного давления (Matthews and Jennings, 1984; Thoresen, 1991). Имеются также данные, свидетельствующие об изменениях частоты пульса и уровней катехоламинов (*catecholamine levels*) во время выполнения заданий, вызывающих стресс или требующих напряженной работы (Bishop, 1994).

Испытывают ли люди с личностью типа А удовлетворенность собой? Нравится ли им соперничество и напряженный временной режим? Хенли и Фернхем (Henley and Furnham, 1989) в своем исследовании попытались ответить на эти вопросы. Они попросили своих респондентов указать, в какой степени им свойственна каждая из 20 положительных и 20 отрицательных черт, а также насколько точно эти черты описывают идеального человека, которым респондент хотел бы быть. Было обнаружено, что люди с личностью типа А (в отличие от типа В) склонны описывать себя скорее негативными, чем позитивными терминами (см. табл. 2.2). Например, они считали себя требовательными и доминирующими, и эти же черты присутствовали в образах их идеального Я. Авторы предупреждают, что не следует отождествлять эти самоотчеты с низкой самооценкой. Вполне возможно, что люди с личностью типа А считают эти негативные черты наиболее желательными.

Таблица 2.2

Значимые данные самоописаний и описаний идеального Я, составленные респондентами типа А

Тип описания	Черты
Самоописания	«Требовательный, доминирующий, терпеливый (негативная оценка), прямой, спокойный (негативная), мягкий (негативная), сильный, предприимчивый, раздражительный, агрессивный, неугомонный, напряженный, воодушевленный, эгоцентричный, честолюбивый, энергичный, расслабленный (негативная), любящий спорить, настороженный, мечтательный (негативная), возбудимый, кроткий (негативная), упрямый»
Описания идеального Я	«Доминирующий, требовательный, уверенный в себе, честолюбивый»

По данным статьи Henley, S. and Furnham, A. (1989) The Type A behaviour pattern and self-evaluation. *British Journal of Medical Psychology* **62,** 51–9.

Короче говоря, установлено, что модель поведения по типу А является фактором индивидуальных различий, и показано, что этот фактор связан с состоянием здоровья, в особенности со стенокардией. Присутствие у человека характеристик типа А в сочетании с более традиционными факторами риска, такими как гипертензия, без сомнения, является значимым фактором, предрасполагающим к заболеваниям сердца. Возможно, что главная задача психологов — модифицировать поведение людей типа А: это важно для сохранения здоровья не только самих этих людей, но и их детей. Действительно, постепенно накапливаются данные о том, что поведение типа А может формироваться у детей в результате научения в семье. Как утверждает Торсен (Thoresen, 1991), такие родители очень часто стимулируют своих детей к многократным попыткам добиться успеха и более критично относятся к их достижениям.

2.4. Курение и болезни сердца

У некоторых больных стенокардией эта болезнь может быть обусловлена определенным стилем жизни, и курение считается значимым фактором стиля жизни, который связан, по-видимому, не только с заболеваниями сердца, но также с раком легких и горла (US Surgeon General, 1990). В данном разделе мы не приводим обзора соответствующих данных, а вместо этого рассматриваем личностные различия между курящими и некурящими. Поскольку курение поддается волевому контролю, психологов особенно интересует роль курения в возникновении заболеваний сердца.

Курящие характеризуются более высокими оценками экстраверсии, причем чем выше уровень экстраверсии, тем больше количество выкуриваемых сигарет (Ashton and Stepney, 1982). Голландские исследователи (Kuiper and Feij, 1983) обнаружили на своей выборке, что экстраверсия, импульсивность и стремление к новым ощущениям связаны с табакокурением. Исследование Черри и Кьернана (Cherry, and Kiernan, 1976) показало, что существует значимая корреляция между такими чертами, как нейротизм и экстраверсия и табакокурением, причем глубоко затягивающиеся курильщики составили группу с наивысшим уровнем нейротизма. Средние оценки экстраверсии у курящих мужчин были выше, чем у курящих женщин.

Паттон и его коллеги (Patton *et al.*, 1993) провели эпидемиологическое исследование потребления алкоголя и курения, опросив 1257 взрослых жителей Канады. Среди членов выборки оказалось 348 курящих, 486 никогда не куривших и 417 бросивших курить. Было обнаружено, что у куривших на момент исследования мужчин средний уровень экстраверсии значительно выше, чем у группы никогда не куривших и бросивших курить. Что касается нейротизма, то у курящих мужчин были значительно более высокие показатели напряженности и тревожности и значительно более низкие самооценки, чем у других групп; кроме того, у них были значительно более высокие оценки по айзенковской П-шкале (психотизм). У тех, кто бросил курить, оценки силы эго были выше, чем у курящих. Точно так же у курящих женщин уровни экстраверсии были выше, чем у некурящих и бросивших курить, хотя в оценках нейротизма различия не обнаружились. Курящие женщины получили значительно более высокие оценки по П-параметру, чем женщины из групп некурящих и бросивших курить.

Это половое различие в связи между нейротизмом и курением представляет интерес. В нескольких исследованиях показано, что у курящих женщин оценки нейротизма и тревожности не выше или ниже, чем у некурящих или у бросивших курить. Однако у мужчин в этих оценках обнаруживаются значимые различия. У курящих мужчин оценки нейротизма значительно выше, чем у мужчин, бросивших курить или никогда не куривших. Таким образом, мужчины подготовлены к преодолению стресса хуже, чем женщины. Мужчины начинают курить, чтобы снизить уровень тревоги, и используют курение в качестве стратегии борьбы со стрессом (Patton *et al.*, 1993).

Паттон и его коллеги заключили, что высокие показатели психотизма (психической тугоподвижности — *tough-mindedness*) у курящих

> согласуются с концептуализацией психотизма как низкого уровня эмпатии, высокой враждебности и импульсивности и высокой степени неконформности. Это последнее качество, т. е. слабое стремление к конформности, может быть связано с тем, что курильщики не отказываются от поведения, которое становится все менее социально приемлемым (Patton *et al.*, 1993, p. 660).

Многие исследования психологических прогностических признаков курения заслуживают критики, поскольку в них предполагается, что курение обусловлено только одним или двумя факторами. Например, некоторые исследователи изучают роль контекстуальных факторов, таких как давление сверстников и подчинение групповым нормам, в то время как другие сосредоточиваются на одной или двух личностных переменных. В большом австралийском исследовании, в котором участвовало более 7000 старшеклассников, была предпринята попытка проанализировать влияние индивидуальных и контекстуальных факторов на предрасположенность к курению (Byrne *et al.*, 1993). Для школьников обоего пола такие факторы, как курящие друзья и кажущееся или фактическое давление сверстников, оказались более надежными прогностическими признаками курения, чем нейротизм и низкая самооценка (см. прил. 2.1). Как ни странно, в этом исследовании экстраверсия и психотизм не рассматривались в качестве независимых переменных.

Бирн и его коллеги (Byrne *et al.*, 1995) наблюдали за этими старшеклассниками в течение 12 месяцев. Было обнаружено, что у старшеклассников, которые в начале исследования (момент 1) были некурящими, но через 12 месяцев (момент 2) уже стали

Приложение 2.1

Психосоциальные прогностические факторы курения у 7000 подростков

Были исследованы психосоциальные корреляты табакокурения на выборке, составленной из более 7000 старшеклассников в возрасте от 12 до 17 лет, обучавшихся в 7, 8, 9, 10 и 11-х классах (Byrne *et al.,* 1995). В целом 11,5% двенадцатилетних и 53,3% семнадцатилетних сообщили, что регулярно курят. Ниже приводятся наиболее заметные различия между регулярно курящими и некурящими. Факторы расположены в порядке уменьшения их значимости.

	Юноши	**Девушки**
1.	Курящие друзья	Курящие друзья
2.	Связь между курением и здоровьем (слабое понимание)	Связь между курением и здоровьем (слабое понимание)
3.	Давление сверстников	Давление сверстников
4.	Низкая успеваемость (по данным самооценки)	Нейротизм (высокий)
5.	Состояние своего здоровья (низкая значимость)	Давление примеров
6.	Курящие мальчики более популярны	Курящая мать
7.	Давление примеров	Курящие девочки популярны
8.	Низкая самооценка	Низкая успеваемость (по данным самооценки)
9.	Возраст (старший)	Конформность (низкая)
10.	Нейротизм (высокий)	Пример курящих членов семьи (да)

курильщиками, значительно более высокие оценки нейротизма, чем у тех, которые остались некурящими. У тех, кто был курильщиком в момент 1 *и* в момент 2, средние оценки нейротизма оказались еще выше. Эти эффекты были наиболее сильно выражены у девушек. Кроме того, старшеклассники, не курившие в момент 1 и оставшиеся некурящими к моменту 2, по сравнению с начавшими курить к моменту 2 испытывали значительно меньший стресс следующих видов: стресс от посещения школы, стресс от семейного конфликта, стресс от родительского контроля, стресс от школьной успеваемости, стресс от воспринимаемой нерелевантности обучения (*educational irrelevance*).

В заключение отметим, что накоплены богатые данные, свидетельствующие о том, что между личностными факторами и болезнями сердца существует связь, которая осуществляется через модель поведения по типу А и через курение. Между курящими и некурящими обнаружены значимые личностные различия; ясно также, что при прогнозировании курения, по крайней мере у молодых людей, следует учитывать взаимодействие этих факторов с уровнями стресса. Наконец, имеется широкое поле для дальнейшей работы по изучению роли факторов «Большой Пятерки» в формировании поведения типа А и привычки курить. Например, поскольку существует связь между айзенковским психотизмом и курением, то можно предположить, что «сговорчивость» и «добросовестность», вероятно, связаны с курением отрицательной связью.

2.5. Личность и рак

Вслед за Галеном, который еще во II веке утверждал, что «меланхолические» женщины предрасположены к заболеванию раком молочной железы, многие современные ученые считают, что личностные факторы на самом деле могут быть связаны с различными формами рака (обзоры данных см. в работах Contrada *et al.*, 1990; Scheier and Bridges, 1995). Некоторые авторы предполагают, что факторы стресса, распад брака (развод или смерть супруга) и потеря эмоциональных отношений также могут быть связаны с раком (например, Goodkin *et al.*, 1986). Другие исследователи говорят о конкретном синдроме психосоциальных факторов — так называемой личностной диспозиции «типа С», который считается связанным с раком. Этот тип личности характеризуется подавлением эмоций, депрессией, чувством отчаяния/беспомощности, отсутствием социальной поддержки, неспособностью выразить отрицательные эмоции и низкими уровнями эмоциональной экспрессивности (Contrada *et al.*, 1990; Eysenck, 1994) (см. также табл. 2.3). Айзенк (Eysenck, 1994) считает, что эти факторы можно свести к двум широким параметрам, а именно к подавлению эмоций и неадекватным стилям совладания.

Наиболее известным проспективным исследованием этиологии рака является, повидимому, работа Томаса и его коллег (Thomas *et al.*, 1979). Эти исследователи проинтервьюировали более 1000 студентов-медиков, а через несколько лет, когда студенты достигли среднего возраста, провели повторное интервьюирование. Хотя они не обнаружили связи между какими-либо личностными чертами (такими, как, например, депрессия) и раком, между заболевшими раком и здоровыми респондентами все же были выявлены различия по такому показателю, как степень близости с родителями, которая определялась по сообщениям респондентов. Оказалось, что у заболевших различными формами рака участников исследования отношения с родителями были гораздо хуже, чем у тех, кто не заболел раком.

Таблица 2.3
Черты, связанные с заболеванием различными формами рака

Услужливость (*over-cooperation*)
Покладистость
Неумение настоять на своем
Излишняя терпеливость
Избегание конфликтов
Подавление эмоций (например, гнева и тревоги)
Примирение с угнетением
Самопожертвование
Психическая тугоподвижность
Чувство отчаяния
Депрессия

Источник информации: *Eysenck, H.* (1994) Cancer, personality and stress: prediction and prevention. Advances in Behaviour Research and Therapy 16, 167–215.

Недавно Каван с соавторами (Kavan *et al.*, 1995) опубликовали результаты анализа личностных факторов, связанных с раком кишечника. Эти исследователи получили данные группы ветеранов (61 мужчина), заполнявших Миннесотский многоаспектный личностный опросник (*Minnesota Multiphasic Personality Inventory — MMPI*) в период с 1947 по 1975 год, у которых был диагностирован рак кишечника в период с 1977 по 1988 год. Было проведено сравнение этих респондентов с группой, состоявшей из 61 ветерана мужского пола, которые также заполняли *MMPI* в период с 1947 по 1975 год, но не заболели раком к тому времени, когда проводилось исследование.

Исследователи обнаружили, что ветераны, заболевшие раком, отличались от не заболевших в основном тем, что для первых была характерна агрессивная враждебность. Авторы предложили два варианта объяснения своих результатов. Во-первых, возможно, что у враждебно настроенных людей возникают определенные физиологические реакции на стрессоры. Например, авторы предположили, что под влиянием гнева изменяется функционирование иммунной системы: повышается уровень нейроэндокринных реакций, вследствие чего происходит угнетение иммунной защиты (Kavan *et al.*, 1995, p. 1035). Таким образом, эти люди могут оказаться более уязвимыми для «онкогенных» вирусов.

Во-вторых, можно объяснить эти результаты, опираясь на модель здорового поведения (*Healthy Behaviour Model*). Это означает, что враждебно настроенные люди менее восприимчивы к ключевым стимулам, побуждающим заботиться о своем здоровье, и более склонны к рискованному поведению, такому как табакокурение и употребление алкоголя.

Имеются также данные (хотя неполные), свидетельствующие об этиологическом значении других факторов. Считается, например, что значимую роль в развитии рака могут играть такие аспекты социальной поддержки, как ранняя потеря или отсутствие близких отношений с родителями, недавняя утрата, о которой часто сообщают пациенты с первичным диагнозом «рак», и неадекватная социальная поддержка, влияющая на будущий исход болезни (Contrada *et al.*, 1990).

Имеются данные, позволяющие сделать предположение о существовании связи между подавлением эмоций и развитием различных форм рака. Термин «невыраженные эмоции» относится к тем людям, которые просто принимают свою судьбу, сдерживают эмоции и ведут себя «вежливо». Термин «низкая эмоциональная экспрессивность» относится к тем, кто скрывает свой гнев и стремится к «контролю над эмоциями» (Contrada *et al.*, 1990). Грир и Моррис (Greer and Morris, 1975) провели проспективное исследование и обнаружили, что уровень подавления эмоций у женщин, которым был поставлен диагноз «рак молочной железы», значительно выше, чем у женщин с доброкачественными опухолями молочной железы, особенно в возрастной группе до 50 лет. Интервью с этими женщинами и их мужьями показали, что для женщин, заболевших раком, подавление эмоций было характерно в течение почти всей жизни.

Дальнейшее подтверждение значимости подавления эмоций было получено Купером и Фарагером (Cooper and Faragher, 1993), которые обследовали женщин, проходивших маммографию (*breast screening*), по ряду психосоциальных показателей. Женщины, у которых были обнаружены злокачественные новообразования молочной железы, значимо отличались от тех, у кого не было рака. После введения контроля возраста респондентов оказалось, что значимым прогностическим признаком рака является переживание события, вызывающего сильный стресс, особенно у тех женщин, которые

не выражали свой гнев, а пользовались отрицанием, чтобы справиться с ситуацией. Таким образом, эти результаты позволяют предположить, что вызывающие стресс жизненные события и используемые нами способы совладания (отрицание) могут быть связаны с развитием рака.

Воспользовавшись методикой, предложенной в работе Айзенка (Eysenck, 1985), несколько авторов проанализировали связь между заболеванием раком и оценками личности, полученными с помощью личностного опросника Айзенка (*Eysenck Personality Questionnaire — EPQ*). Например, Уистоу и его коллеги (Wistow *et al.*, 1990) исследовали связь между медицинскими оценками состояния здоровья пациентов и оценками, полученными этими пациентами в результате заполнения EPQ. Ниже вкратце приводятся основные результаты этого исследования:

- *психотизм* — положительная связь с сердечно-сосудистыми симптомами;
- *нейротизм* — положительная связь с симптомами стресса и отрицательная связь с раком;
- *экстраверсия* — значимой связи с патологической симптоматикой не обнаружено.

Аналогичные результаты были получены другими исследователями (обзор см. в работе Eysenck, 1985). Например, установлено, что в то время как для людей с низким нейротизмом уровень смертности от рака легких равен 296 на 100 000, для людей с высоким нейротизмом этот показатель равен лишь 56 на 100 000. Другие авторы (например, Coppen and Metcalfe, 1963; Hagnell, 1966; обе работы цитируются в Eysenck, 1985) обнаруживают значимые связи между раком и экстраверсией.

Наконец, весьма вероятно, что личностные черты играют каузальную роль в этиологии некоторых форм рака (см. также работу Grossarth-Maticek and Eysenck, о которой пойдет речь в параграфе 2.6). Тем не менее следует отметить, что не все авторы убеждены в том, что психосоциальные факторы играют значимую роль в возникновении различных форм рака. По мнению Контрада и соавторов (Contrada *et al.*, 1990), связь между личностью человека и возникновением у него рака имеет лишь гипотетический характер. Эти исследователи утверждают:

> «Для более полного понимания природы "предрасположенной к раку личности" и механизмов, посредством которых личностные факторы оказывают свое влияние, следует исследовать психосоциальные компоненты такой личности вместе с физиологическими процессами, которые могут опосредовать их влияние на возникновение заболевания раком» (Contrada *et al.*, 1990, p. 659)

Результаты Уистоу (Wistow *et al.*, 1990), описанные выше, получили подтверждение в исследованиях, посвященных изучению адаптации пациенток, которые перенесли мастэктомию (обзор см. в работе Meyerowitz, 1980). Одно из таких исследований показало, что лучшей адаптации после операции достигли пациентки со значительно более *низкими* оценками нейротизма. Как правило, у них были также более высокие уровни локуса контроля, и они состояли в браке в течение более длительного времени. Эти результаты говорят о том, что хорошая социальная поддержка смягчает негативные последствия рака. Наблюдения показывают также (Eysenck, 1985), что у больных раком молочной железы, которые живут дольше, как правило, присутствует «боевой дух», они менее подавлены и более рассержены, чем те, кто умирает раньше.

Самовосприятие в то время, когда ставится первичный диагноз рака, также играет важную роль в последующей адаптации (после установления диагноза). Например, Малкарн и соавторы (Malcarne *et al.*, 1995) обнаружили, что пациенты, испытывавшие характерологическое чувство вины (т. е. считавшие, что заболевание раком — это наказание, посланное свыше), по прошествии четырех месяцев чаще испытывали психологический дистресс. Более того, оценки уровня психологического дистресса в момент 1 были значимо связаны с характерологическим самообвинением в момент 2. Таким образом, эти пациенты как бы попадали в бесконечный цикл дистресса и самообвинения, что ухудшало их способность бороться с раком.

Предположение о существовании связи между личностью, а точнее, между стилями совладания (*coping styles*) и показателями выживания больных, почти не нашло подтверждения в недавно проведенном исследовании (Buddeberg *et al.*, 1996). Исследователи наблюдали за 107 женщинами, у которых был обнаружен рак молочной железы на ранних стадиях, после первичного хирургического вмешательства в течение периодов длительностью до 6 лет. К моменту проведения операции только у одной трети этих женщин наблюдалось некоторое распространение опухоли на лимфатические узлы. Через 3 года под наблюдением осталось 66 женщин; 14 женщин умерли от рака. В течение всего периода исследования проводилась периодическая оценка копинг-стратегий и состояния здоровья пациенток. Было обнаружено, что наиболее точным прогностическим признаком смерти от рака являются не копинг-стратегии, используемые пациенткой, а размер опухоли и степень ее распространения на лимфатические узлы. Поэтому авторы этого исследования предупреждают:

> «Интерес средств массовой информации к отчетам об исследованиях, в которых сообщается, что психосоциальные факторы или события могут оказывать влияние либо на причины, либо на исход заболевания раком, имеет важные клинические последствия. Некоторые пациенты могут почувствовать себя виноватыми, поверив в то, что их личность, стиль жизни или копинг-стратегии явились причиной их болезни или повлияли на ее течение. Другие больные раком могут отказаться от лечения и отдать предпочтение психотерапии, чтобы воздействовать на психологические факторы, которые, как они считают, связаны с причиной их болезни» (Buddeberg *et al.*, 1996, p. 262).

В отличие от взрослых подростки почти не охвачены исследованиями, посвященными изучению жизни больных раком. Исследование Мадан-Свейна с соавторами (Madan-Swain *et al.*, 1994) является исключением. Они сравнили группу подростков, которые 5 лет назад проходили лечение от рака, с соответствующей контрольной группой и обнаружили у выживших пациентов более высокий средний уровень телесного дискомфорта и значительно более низкий уровень самокритичности, чем у подростков из контрольной группы.

Наконец, важно отметить, что роль личности в прогнозировании возникновения рака в последнее время тщательно исследуется. Обзор исследований, проведенных после 1988 года, показывает, что между больными раком и больными другими болезнями существует мало личностных различий, хотя у больных раком несколько более низкая тревожность (Van't Spijker *et al.*, 1997). Авторы обзора предлагают следующие объяснения своих результатов:

- В наше время методы лечения рака стали более эффективными, поэтому прогноз улучшился.

- Люди, болеющие раком, сознательно стараются подавить негативные мысли о своем состоянии.
- Люди, болеющие раком, сознательно отрицают свои подлинные чувства тревоги или подавленности вместо того, чтобы попытаться справиться с ними.

2.6. Личность, предрасположенная к болезням

Айзенк и его коллеги (например, Eysenck, 1991; Grossarth-Maticek *et al.*, 1997) выдвинули гипотезу о существовании личности, предрасположенной к болезням. Основываясь на результатах двух долгосрочных проспективных исследований на больших выборках, проводившихся в Югославии и в Германии, они предположили, что существуют определенные личностные типы, принадлежность к которым является прогностическим признаком рака и заболеваний сердца. Они предложили выделить 4 (а впоследствии еще 2) типа, отличающихся характером своей связи с болезнями (по данным работы Eysenck, 1991):

- *Тип 1.* Тип, характеризующийся предрасположенностью к раку. Люди этого типа ощущают недостаток стимуляции (*show understimulation*) и стремятся к эмоциональной близости с высоко ценимым человеком (или объектом); отдаляясь от него (нее), они испытывают стресс; кроме того, для них характерно подавление эмоций.
- *Тип 2.* Люди, предрасположенные к заболеваниям сердца. У них повышенная возбудимость. Высоко ценимый эмоциональный объект рассматривается ими как источник стресса и отрицательных эмоций. Они испытывают сильную зависимость от этого объекта и не могут освободиться от нее.
- *Тип 3.* Амбивалентный тип, сочетающий в себе особенности типов 1 и 2. Люди этого типа попеременно испытывают чувства отчаяния и гнева.
- *Тип 4.* Люди, считающие, что их счастье связано с независимостью.
- *Тип 5.* Рациональный тип, связанный с ревматоидным артритом и раком.
- *Тип 6.* Криминальный и психопатический тип.

Айзенк (Eysenck, 1991) подчеркивал, что основным различием между отдельными типами являются реакции на межличностный стресс. Гроссарт-Матичек и Айзенк (Grossarth-Maticek and Eysenck, 1990) провели лонгитюдное исследование на большой выборке, в которую вошли несколько тысяч относительно пожилых югославских респондентов; в качестве инструмента оценки первых четырех типов использовался опросник. Исследователи проинтервьюировали самых старших членов каждой второй семьи в городе с населением 14 000 человек, воспользовавшись опросником, а затем наблюдали за ними в течение длительного времени. Периодически проводилось обычное медицинское обследование респондентов с измерением таких показателей, как рост, вес и кровяное давление, а также отмечалось, курит ли респондент. Примерно через 10 лет после начала проекта врач проводил медицинское обследование, а в случае смерти респондента вносил информацию о нем в свидетельство о смерти. Среди умерших

респондентов из этой выборки более 45% пожилых людей, принадлежавших к типу 1, умерли от рака, в то время как почти 30% респондентов типа 2 умерли от заболеваний сердца. Типы 3 и 4 были классифицированы как здоровые. Аналогичные результаты были впоследствии получены на немецкой выборке.

Эти результаты говорят о том, что заболевание раком можно связать в основном с личностной диспозицией, описываемой как *подавление эмоций, беспомощность и подавленность*. Заболевания сердца, напротив, ассоциируются с повышенной возбудимостью и склонностью к агрессии. Важно отметить, что эти общие закономерности были подтверждены в результате репликаций этих исследований, проведенных другими авторами. Например, Квандер-Блазник (Quander-Blaznik, 1991) использовал описанную выше измерительную методику оценки первых четырех типов и получил информацию о 113 пациентах, которые были направлены в госпиталь, специализирующийся на болезнях легких. Оказалось, что наиболее точным прогностическим признаком рака легких была принадлежность к типу 1 — т. е., подавление эмоций. Было также обнаружено, что курение и более пожилой возраст являются факторами, повышающими точность прогнозирования рака легких.

Недавно был проведен дальнейший статистический анализ данных югославского исследования, чтобы выяснить, связаны ли какие-нибудь личностные диспозиции с определенными видами рака у женщин (Grossarth-Maticek *et al.,* 1997). Респонденты отвечали на опросник из 15 пунктов, «специально предназначенный для дифференциации различных видов рака» (Grossarth-Maticek *et al.,* 1997, p. 952). В результате факторного анализа этих пунктов удалось обнаружить 4 скрытых фактора, а именно блокирование чувств, неожиданное разрушение значимых отношений, блокирование потребности в близких отношениях со своими родителями и чувств к ним, наконец, фактор, описывающий аттракцию с последующей фрустрацией.

Было обнаружено, что определенные виды рака можно прогнозировать по оценкам этих психосоциальных переменных. Например, женщины, у которых впоследствии развивался рак молочной железы, получили значительно более высокие оценки блокирования потребности в близких отношениях со своими родителями и партнерами и чувств к ним. Те, у кого в дальнейшем развивался рак шейки матки, получили более высокие оценки блокирования чувств и потребностей в отношениях, которые они в настоящее время считали значимыми. У больных раком шейки матки были самые высокие оценки по пунктам, касающимся частой смены сексуальных партнеров и склонности к «садомазохизму» (Grossarth-Maticek *et al.,* 1997).

Эти результаты были подвергнуты сомнению. Амеланг (Amelang, 1996) недавно проверил методологию исходных югославского и немецкого исследований и заключил, что использованная в них типология позволяет прогнозировать болезнь не точнее, чем другие установленные факторы, такие как депрессия и нейротизм. Исследование, в котором участвовали более 2000 голландских мужчин, также показало, что вопреки прогнозам 30% респондентов были отнесены *более* чем к одному типу, а около 40% получили такие оценки, что *не попали* в верхний квартиль ни одного из 6 типов (Ranchor *et al.,* 1993).

Наконец, некоторые процедурные аспекты стратегий сбора данных, использованных Гроссарт-Матичеком, также вызывают сомнения. Например, Ван дер Плог и Веттер (Van der Ploeg and Vetter, 1993, p. 66) предположили, что данные некоторых интервью могли быть использованы дважды, и усомнились в «надежности» этих данных.

2.7. Стиль атрибуции (объяснения — explanatory style) и болезнь

Считается, что такие качества, как готовность оказать помощь другим, оптимизм и активность, связаны с хорошим здоровьем, в то время как чувство отчаяния, пассивность и пессимизм ассоциируются с болезнью (например, Peterson and Seligman, 1987; Scheier and Carver, 1987). Специалисты в области теории атрибуции идентифицируют стиль атрибуции, которым люди обычно пользуются, объясняя события. Согласно новой формулировке модели депрессии как выученной беспомощности (*learned helplessness model of depression*), значимую роль играют 3 параметра (локус контроля, стабильность и контроль над ситуацией).

Человек, использующий негативный (депрессивный) стиль атрибуции, как правило, считает причиной неудачи какое-нибудь постоянно присущее ему качество, в то время как человек, использующий позитивный стиль атрибуции, обычно рассматривает неудачу как временное отступление, которое вызвано факторами, не поддающимися его контролю. Более того, реакции человека на объяснения событий часто влияют на формирование его будущих ожиданий. Поэтому негативный стиль атрибуции связывают с чувством одиночества, депрессией, низкой самооценкой (Feather, 1983) и плохими долгосрочными прогнозами показателей здоровья (например, Scheier and Carver, 1987; Peterson *et al.*, 1988). Негативные ожидания в сочетании с чувством слабости контроля повышают вероятность появления патологической симптоматики; все эти факторы негативно связаны с оптимизмом (Wenglert and Rosen, 1995).

Эмпирическое подтверждение справедливости этой точки зрения получено в результате тщательно контролируемых лабораторных экспериментов на животных; эти эксперименты показали, что чувства беспомощности ассоциируются с преждевременной смертью. Например, было обнаружено, что раковые опухоли растут быстрее у животных, подвергаемых воздействию электрошока, которого они не могут избежать (*inescapable shock*). Более того, оказалось, что неизбежный шок у животных связан с изменениями в функционировании иммунной системы (см. Peterson and Seligman, 1987).

В ходе неопубликованного исследования, о котором сообщают Петерсон и Селигман, исследователи попросили студентов колледжа ответить на вопросник, предназначенный для оценки стиля атрибуции, и заполнить пункты Шкалы депрессии Бек и Шкалы болезней. Студенты трижды сообщали обо всех болезнях, которыми болели в течение последнего месяца: в начале исследования (момент 1), через месяц (момент 2) и примерно через год (момент 3). В момент 3 респондентов просили сообщить, как часто они посещают врача. Коэффициент успешности опроса, проведенного в момент 3, был равен 86%. В моменты 2 и 3 респонденты сообщали в основном об инфекционных заболеваниях, таких как простуда, ангина, венерические болезни и т. п. Исследователи обнаружили, что введенный ими комбинированный параметр стабильность/глобальность был наилучшим прогностическим признаком заболевания в моменты 2 и 3, даже при условии контроля над депрессией в момент 1. Другими словами, стиль атрибуции связан с последующими болезнями даже в том случае, если возможные смешивающие (*confounding*) факторы контролируются. Оказалось также, что люди, оптимистически оценивающие риск заболевания, склонны рассматривать болезнь как событие, которое можно предотвратить (например, Peterson and De Avila, 1995).

Несколько позже в Швеции было проведено лонгитюдное исследование, в котором участвовало более 2000 мужчин; оно показало, что для тех, кто в момент 1 испытывал умеренное или сильное чувство отчаяния, риск смерти по любой причине через 6 лет был соответственно более чем в 2 или 3 раза выше, чем для тех, кто получил низкие оценки уровня отчаяния (Everson *et al.*, 1996). Среди причин смерти были рак, сердечно-сосудистые болезни и насилие (например, несчастный случай или травма). Эти результаты свидетельствуют о том, что представления о будущем и кажущаяся или фактическая неспособность к достижению целей связаны с этиологией болезней. Таким образом, чувство отчаяния является «дезадаптивной психологической реакцией» (Everson *et al.*, 1996, p. 119), которая может оказывать жизненно важное влияние на здоровье и благополучие.

Почему оптимисты кажутся более здоровыми людьми, чем пессимисты? Одной из причин может быть тот факт, что они более склонны к поведению, способствующему сохранению и укреплению здоровья. Шайер и Карвер (Scheier and Carver, 1987) обобщили некоторые поведенческие различия между оптимистами и пессимистами. Во-первых, оптимисты и пессимисты, столкнувшись со стрессовой ситуацией, используют различные копинг-стратегии. Оптимисты гораздо чаще преодолевают трудности, сосредоточиваясь на проблеме, а не на своих эмоциях. Другими словами, по сравнению с пессимистами оптимисты выходят из стрессовых ситуаций, пользуясь более активными методами. Во-вторых, у оптимистов не такие, как у пессимистов (более здоровые), привычки. Например, установлено, что они больше занимаются физическими упражнениями (например, Kavussanu and McAuley, 1995), и предполагается, что они более склонны следовать «предписанному врачом режиму» (Scheier and Carver, 1987, p. 192).

Данные исследований говорят о том, что сердечно-сосудистая реактивность в стрессовых ситуациях менее интенсивна у оптимистов, вследствие чего снижается риск заболевания. Наконец, имеются достаточно убедительные данные о существовании эмпирической связи между чувством отчаяния и суицидом (например, Kazdin *et al.*, 1989), в то время как Шайер и Карвер (Scheier and Carver, 1987) обнаружили связь между пессимизмом и чувством отчаяния. Поэтому вполне возможно, что оптимизм является фактором, защищающим от суицида и суицидальных мыслей (*ideation*). Как объясняют авторы, «эти результаты вполне согласуются с гипотезой о том, что негативные ожидания порождают тенденцию к отказу от активности (*disengagement*), которая может иметь самые серьезные проявления» (Scheier and Carver, 1987, p. 193).

Кобаса (Kobasa, 1982) считает, что определенный личностный тип — так называемая стойкая (*hardy*) личность — устойчив к воздействию стресса; установлено, что по стойкости можно прогнозировать состояние здоровья (например, Kobasa *et al.*, 1982; Kobasa and Puccetti, 1983). Кобаса (Kobasa, 1982, pp. 6–7) считает стойким человека с «оптимистической ориентацией», а компонентами стойкости — верность себе и своему делу (*commitment*), контроль и желание испытать свои силы (*challenge*). Верность себе и своему делу — это «способность верить в себя и в истинность, значимость и ценность своей деятельности и интересов», в то время как контроль означает «веру человека в то, что он может повлиять на ход событий, и соответствующие этой вере действия». Последняя характеристика сама по себе способствует формированию хороших навыков совладания и эффективного «репертуара» реакций. Под желанием испытать свои силы подразумевается «вера в то, что нормативным способом жизни

является изменение, а не стабильность». Таким образом, люди начинают ожидать (и возможно, желать) неожиданного и нового.

Между концепциями стойкости, оптимизма и стиля атрибуции обнаруживаются черты удивительного сходства. Действительно, как пишут Халл и его соавторы (Hull *et al.*, 1988, p. 506), стойкость может быть эффективным прогностическим признаком, поскольку исход зависит от того, как мы *воспринимаем* происходящие вокруг события. Человек, который по сравнению с другими воспринимает стрессовое событие как *менее* стрессовое, имеет больше шансов успешно преодолеть стрессовую ситуацию. Другими словами, эти авторы предполагают, что влияние стойкости опосредуется стилем атрибуции. Это предположение подтверждается результатами некоторых исследований. Халл и соавторы обнаружили, что люди с высоким уровнем верности себе, столкнувшиеся с негативным событием, объясняли его внешними, нестабильными и специфическими причинами и не считали себя лично виноватыми. Столкнувшись с позитивными событиями, люди с высоким уровнем верности себе считали их причинами внутренние, стабильные и глобальные факторы и ставили эти события в заслугу лично себе.

Концепция стойкости не вызвала такого большого интереса исследователей, как другие конструкты, такие как тип А. Возможно, это обусловлено тем, что Фанк и Хьюстон (Funk and Houston, 1987) утверждали, что стойкость более тесно связана с депрессией, чем с соматическими болезнями. По-видимому, наиболее тяжким ударом было открытие, противоречащее прогнозам Кобаса (Kobasa, 1982): оказалось, что стойкость не смягчает влияние стресса (Funk and Houston, 1987) и что сама эта концепция слабо операционализирована (см. также работу Carson, 1989).

2.8. Личность и субъективное ощущение благополучия

Субъективное ощущение благополучия можно определить как функцию, зависящую от уровня радости/счастья или печали/страха, которые испытывает человек. Радость и счастье принадлежат к области положительных эмоций, в то время как печаль и страх являются признаком негативного аффекта. Еще одним компонентом субъективного ощущения благополучия является удовлетворенность жизнью, которую Эммонс и Динер определяют как «когнитивный процесс оценивания — глобальная оценка собственной жизни в целом» (Emmons and Diener, 1985, p. 89).

Рифф и Киз (Ryff and Keyes, 1995) недавно предложили альтернативную модель ощущения благополучия, предположив, что его компонентами являются другие параметры, в том числе автономность, умение взаимодействовать со средой (*environmental mastery*), личностный рост, позитивные отношения с другими, наличие цели в жизни и адекватная самооценка. Между этими компонентами существует лишь умеренная связь, что говорит о некоторой степени их независимости, и все они имеют высокую конвергентную валидность. Например, между оценками этих компонентов и оценками счастья, удовлетворенности жизнью и депрессии выявлена корреляция в ожидаемом направлении (см. также табл. 2.4).

Поскольку Эммонс и Динер (Emmons and Diener, 1985) обнаружили значимые связи между негативным аффектом, волнением и психосоматическими симптомами, то исследование личностных коррелятов субъективного ощущения благополучия имеет

Таблица 2.4
Компоненты субъективного ощущения благополучия

Компоненты	Описание
Адекватная самооценка	Положительное отношение к себе
Позитивные отношения с другими	Доверие к другим и забота об их благополучии
Автономность	Способность мыслить и действовать независимо
Умение взаимодействовать со средой	Наличие чувства контроля; умение выбирать ситуации, соответствующие собственным потребностям и ценностям
Наличие цели в жизни	Чувство направления в жизни
Личностный рост	Вера в свою способность реализовать собственный потенциал

Из работы Ryff, C. and Keyes, C. (1995) The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology* **69**, 719–27.

большое практическое значение. Действительно, Фейст и его коллеги (Feist *et al.*, 1995) обнаружили, что субъективное ощущение благополучия может быть как причиной, так и следствием повседневных неурядиц и состояния физического здоровья.

В настоящее время используется несколько различных методик измерения субъективного ощущения благополучия (см. Diener, 1984), от опросников с одним пунктом и сомнительной надежностью и валидностью (например, «как ваши дела?») до многомерных инструментов, содержащих множество пунктов. Некоторые опросники (такие, как Оксфордский опросник счастья) предназначены для измерения уровня счастья, в то время как другие — для оценки настроения, уровня аффекта и уровня неудовлетворенности, испытываемой наедине с собой.

Было показано, что с субъективным ощущением благополучия связаны некоторые личностные факторы, такие как положительная самооценка, внутренний локус контроля и экстраверсия (Diener, 1984). Эммонс и Динер (Emmons and Diener, 1985) попросили добровольцев из числа участников их исследования вести ежедневные записи, отмечая уровень своего настроения. В конце каждого дня респонденты оценивали свое настроение с помощью инструментов измерения позитивного и негативного аффекта (например, счастлив, доволен или несчастлив, встревожен соответственно). Респонденты регистрировали свое настроение в течение периодов длительностью от 56 до 84 дней подряд. Неудивительно, что те, кто в течение этого периода испытывал положительные эмоции, оказались экстравертами. В частности, у них были высокие уровни теплоты, социальной смелости и динамизма. Негативный аффект, наоборот, был связан с компонентами тревожности, а именно с восприимчивостью к чужому влиянию (*tender-mindedness*), склонностью испытывать чувство вины и напряженностью.

Фернхем и Бруин (Furnham and Brewin, 1990) оценили связь между характеристиками личности и оценками, полученными с использованием Оксфордского опросника счастья (*Oxford Happiness Inventory — OHI*). Этот опросник предназначен для

оценки трех факторов, а именно, удовлетворенности личными достижениями, радости и удовольствия от жизни и крепкого и хорошего здоровья. Как и ожидалось, между этими факторами и экстраверсией была обнаружена значимая положительная связь, в то время как с нейротизмом они были связаны значимой отрицательной связью. Интересно, что оценки по шкале достижений и по шкале радости у мужчин, в отличие от женщин, значимо коррелировали с оценками по шкале лжи — это означает, что мужчины чаще, чем женщины, фальсифицировали свои ответы, чтобы получить хорошие оценки по этим двум шкалам.

Хотя исследования показали, что между экстраверсией и субъективным ощущением благополучия существует значимая связь, весьма вероятно, что другие факторы могут оказывать влияние на эту связь. Хотард и его коллеги (Hotard *et al.,* 1989) попытались прояснить этот вопрос, изучив влияние социальных отношений на связь личность–счастье. Они обнаружили, что экстраверты, как правило, были счастливы независимо от числа имевшихся у них друзей и знакомых, в то время как интроверты, у которых было всего лишь несколько хороших друзей и знакомых, также получили высокие оценки по шкалам субъективного ощущения благополучия. Низкие уровни субъективного ощущения благополучия более тесно ассоциировались с людьми, которых можно было отнести к нейротичным интровертам.

Важно решить вопрос о том, действительно ли личностные диспозиции позволяют прогнозировать субъективное ощущение благополучия, которое человек будет испытывать в дальнейшем. Коста и Маккрей (Costa and McCrae, 1980) изучили этот вопрос и обнаружили значимую положительную корреляцию между нейротизмом, оцененным в момент 1, и негативным аффектом через 10 лет (момент 2), а также между экстраверсией в момент 1 и позитивным аффектом в момент 2.

Возможно ли, что наблюдавшиеся значимые связи между экстраверсией и субъективным ощущением благополучия являются артефактами или обусловлены влиянием социальной желательности? Пейвот и его коллеги (Pavot *et al.,* 1990) попросили респондентов заполнить личностный опросник *NEO* (*N* — нейротизм, *E* — экстраверсия, *O* — открытость новому опыту), а также в течение 2 недель оценивали их настроение с помощью различных инструментов. Исследователи заключили, что значимая связь между экстраверсией и субъективным ощущением благополучия действительно существует и не зависит от специфики ситуации.

2.9. «Большая Пятерка» и здоровье

В литературе лишь недавно стали появляться исследования, посвященные изучению связи между факторами «Большой Пятерки» и состоянием здоровья. Эти исследования, как правило, подтверждают, что такие факторы, как нейротизм и экстраверсия, играют важную роль; кроме того, эти исследования демонстрируют значимость остальных факторов. Из сказанного до сих пор ясно, что исследователи используют несколько различных переменных (например, чувство контроля, стойкость) для прогнозирования состояния здоровья. Маршалл и коллеги (Marshall *et al.,* 1994) заинтересовались внутренней структурой некоторых часто используемых измерительных инструментов, а также вопросом о том, насколько оценки различных факторов связаны с «Большой Пятеркой». В результате проведенного ими анализа были выявлены 3 фактора

высшего порядка, а именно *оптимистический контроль* (например, оптимизм, надежда, внутренний контроль), *выражение гнева* и *сдерживание* (например, сдерживание гнева, руминация). Авторы обнаружили, что нет ни одного фактора, который ассоциировался бы только с одной личностной сферой; все 3 фактора были связаны с большинством параметров «Большой Пятерки», поэтому многие корреляции были одинаковыми, как показано ниже (Э — экстраверсия, Н — нейротизм, О — открытость новому опыту, Д — добросовестность (*conscientousness*), С — сговорчивость (*agreeableness*)):

- Оптимистический контроль: положительная корреляция с Э, О, Д, С; отрицательная корреляция с Н.
- Выражение гнева: положительная корреляция с Н; отрицательная корреляция с О, Д, С.
- Сдерживание: положительная корреляция с Н, О.

Бут-Кьюли и Викерс (Booth-Kewly and Vickers, 1994) наблюдали аналогичные тенденции, хотя следует отметить, что наиболее сильным прогностическим фактором оказалась добросовестность, даже после введения контроля над другими личностными сферами:

- Поведение, связанное с благополучием (*wellness behaviours*); положительная корреляция с Э, Д.
- Контроль над несчастными случаями: положительная корреляция с Э, П, Д,
- Риск автокатастрофы: отрицательная корреляция с С, Д.
- Риск злоупотребления различными веществами: положительная корреляция с О.

В целом эти результаты указывают на то, что существует логичная и предсказуемая связь между факторами «Большой Пятерки» и оценками характеристик низшего порядка (например, внутренний локус контроля), а также характеристиками поведения, связанными со здоровьем (например, склонность к риску). Более того, особое значение, по-видимому, имеет добросовестность, о чем свидетельствуют не только приведенные выше результаты (Booth-Kewly and Vickers, 1994), но также и другая работа, в которой отмечена возможность прогнозирования длительности жизни по добросовестности (Friedman *et al.*, 1993).

2.10. Заключение

В этой главе показано, что функционирование личности и эмоциональные факторы оказывают значимое влияние на состояние здоровья и благополучие человека. Рассмотренные в ней исследования убедительно доказывают, что здоровье человека зависит от психосоциальных факторов; кроме того, они помогают развеять миф о том, что основными причинами болезней являются биологические факторы. Во многих из упомянутых здесь исследований ясно показано, что можно прогнозировать будущее состояние здоровья человека по его личностным чертам и чувству оптимизма.

Из приведенного здесь обзора множества исследований со всей очевидностью следует, что за последние годы психологи достигли значимых концептуальных сдвигов в области изучения связи между здоровьем и личностными факторами. Сравните, например,

прежние представления о связи между моделью поведения по типу А и стенокардией с широко распространенной теперь точкой зрения, согласно которой вербальная агрессия является более сильным прогностическим признаком заболеваний сердца, чем гнев или раздражительность. Исследования последних лет позволили сузить круг возможных психологических причин некоторых видов рака и показали, что различные эмоциональные состояния могут быть значимыми каузальными факторами возникновения рака различных видов.

В нескольких исследованиях установлено наличие связи между стилем атрибуции и болезнями и показано, что оптимисты, как правило, имеют лучшее здоровье, чем пессимисты. Петерсон и Де Авила (Peterson and De Avila, 1995) предупреждают об опасности «нереалистического оптимизма», предполагая, что люди определенных типов могут на самом деле не обращать внимания на свое здоровье или пренебрегать им. Они предлагают возможное решение этой проблемы, отмечая, что оптимисты более склонны осуществлять контроль над своей жизнью и верить, что потенциальные проблемы со здоровьем можно предотвратить или разрешить.

Наконец, начинают появляться данные исследований, посвященных изучению связей между факторами «Большой Пятерки» и здоровьем. Кроме таких хорошо апробированных факторов, как экстраверсия и нейротизм, значимую роль, по-видимому, играют добросовестность и сговорчивость; без сомнения, в ближайшее время появится много исследований, посвященных изучению этих факторов.

Литература

Amelang, M. (1996) *Personality, stress and illness: facts and fiction in the prediction of cancer and coronary heart disease.* Paper presented to the 8th European Conference on Personality, 8–12 July, Ghent, Belgium.

Ashton, H. and Stepney, R. (1982) *Smoking: psychology and pharmacology.* London: Tavistock Publications.

Bishop, G. (1994) *Health psychology.* Bostom, MA: Allyn & Bacon.

Booth-Kewley, S. and Friedman, H. (1987) Psychological predictors of heart disease: a quantitative review. *Psychological Bulletin* **101,** 343–62.

Booth-Kewley, S. and Vickers, R. (1994) Associations between major domains of personality and health behaviour. *Journal of Personality* **62,** 281–98.

Buddeberg, C., Sieber, M., Wolf, C., Landolt-Ritter, C., Richter, D. and Steiner, R. (1996) Are coping strategies related to disease outcome in early breast cancer? *Journal of Psychosomatic Research* **40,** 255–64.

Byrne, D. G., Rosenman, R., Schiller, E. and Chesney, M. (1985) Consistency and variation among instruments purporting to measure the Type A behaviour pattern. *Psychosomatic Medicine* **47,** 242–61.

Byrne, D. G., Reinhart, M. and Heaven, P. (1989) Type A behaviour and the authoritarian personality. *British Journal of Medical Psychology* **62,** 163–72.

Byrne, D. G., Byrne, A. and Reinhart, M.(1993) Psychosocial correlates of adolescent cigarette smoking: personality or environment? *Australian Journal of Psychology* **45,** 87–95.

Byrne, D. G., Byrne, A. and Reinhart, M.(1995) Personality, stress and the decision to commence cigarette smoking in adolescence. *Journal of Psychosomatic Research* **39,** 53–62.

Carson, R. (1989) Personality. *Annual Review of Psychology* **40**, 227–48.

Cherry, N. and Kiernan, K. (1976) Personality scores and smoking behaviour: a longitudinal study. *British Journal of Preventive and Social Medicine* **30**, 123–31.

Cohen, F. (1979) Personality, stress and the development of illness. In Stone, G., Cohen, F., Adler, N. *et al.* (eds.), *Health psychology: a handbook. Theories, applications and challenges of the psychological approach to the health care system.* San-Francisco, CA: Jossey-Bass 27–40.

Contrada, R., Leventhal, H. and O'Leary, A. (1990) Personality and health. In Pervin, L. (ed.) *Handbook on Personality: theory and research.* New York: The Guilford Press, 638–69.

Cooper, C. and Faragher, B. (1993) Psychological stress and breast cancer: the interrelationship between stress events, coping strategies and personality. *Psychological Medicine* **23**, 653–62.

Costa, P. and McCrae, R. (1980) Influence of extraversion and neuroticism on subjective well-being: happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology* **38**, 668–78.

Costa, P. and McCrae, R. (1985) *The NEO Personality Inventory.* Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. and McCrae, R. (1987) Neuroticism, somatic complaints, and disease: is the bark worse than the bite? *Journal of Personality* **55**, 299–316.

Dembroski, T. and Costa, P (1987) Coronary prone behaviour: components of the Type A pattern and hostility. *Journal of Personality* **55**, 211–35.

Diener, E. (1984) Subjective well-being. *Psychological Bulletin* **95**, 542–75.

Dunbar, F. (1943) *Psychosomatic diagnosis.* New York: Hoeber.

Eaglestone, J., Kirmil-Gray, K., Thoresen, C. *et al.* (1986) Physical health correlates of Type A behaviour in children and adolescents. *Journal of Behavioral Medicine* **47**, 341–62.

Emmons, R. and Diener, E. (1985) Personality correlates of subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin* **11**, 89–97.

Everson, S., Goldberg, D., Kaplan, G. *et al.* (1996) Hopelessness and risk of mortality and incidence of myocardial infarction and cancer. *Psychosomatic Medicine* **58**, 113–21.

Eysenck, H. (1985) Personality, cancer and cardiovascular disease: a causal analysis. *Personality and Individual Differences* **6**, 535–56.

Eysenck, H. (1991) *Smoking, personality and stress.* New York: Springer-Verlag.

Eysenck, H. (1994) Cancer, personality and stress: prediction and prevention. *Advances in Behaviour Research and Therapy* **16**, 167–215.

Eysenck, H. and Fulker, D. (1983) The components of Type A behaviour and its genetic determinants. *Personality and Individual Differences* **4**, 499–505.

Feather, N. (1983) Some correlates of attributional style: depressive symptoms, self-esteem, and Protestant ethic values. *Personality and Social Psychology Bulletin* **9**, 125–135.

Feist, G., Bodner, T., Jacobs, J., Miles, M. and Tan, V. (1995) Integrating top-down and bottom-up structural models of subjective well-being: a longitudinal investigation. *Journal of Personality and Social Psychology* **68**, 138–50.

Friedman, H., Tucker, J., Tomlinson-Keasey, C. *et al.* (1993) Does childhood personality predict longevity? *Journal of Personality and Social Psychology* **65**, 176–85.

Friedman, M. and Rosenman, R. (1974) *Type A behaviour and your heart.* London: Wildwood.

Funk, S. and Houston, K. (1987) A critical analysis of the hardiness scale's validity and unity. *Journal of Personality and Social Psychology* **53**, 572–8.

Furnham, A. (1994) Explaining health and illness: lay perceptions on current and future health, the causes of illness, and the nature of recovery. *Social Science and Medicine* **39**, 715–25.

Furnham, A. and Brewin, C. (1990) Personality and happiness. *Personality and Individual Differences* **11**, 1093–6.

Gentry, W. (1984) Behavioral medicine: a new research paradigm. In Gentry, W. (ed.), *Handbook of behavioral medicine*. New York: The Guilford Press, 1–12.

Goodkin, K., Antony, M. and Blaney, P. (1986) Stress and hopelessness in the promotion of cervical intra-epithelial neoplasia to invasive squamous cell carcinoma of the cervix. *Journal of Psychosomatic Research* **30**, 67–76.

Greer, S. and Morris, T. (1975) Psychological attributes of women who develop breast cancer: a controlled study. *Journal of Psychosomatic Research* **19**, 147–53.

Grossarth-Maticek, R. and Eysenck, H. (1990) Personality, stress and disease: description and validation of a new inventory. *Psychological Reports* **66**, 355–73.

Grossarth-Maticek, R., Eysenck, H., Pfeifer, A., Schmidt, P. and Koppel, G. (1997) The specific action of different personality risk factors on cancer of the breast, cervix, corpus uteri and other types of cancer: a prospective investigation. *Personality and Individual Differences* **23**, 949–60.

Haynes, S. and Feinleib, M. (1980) Women, work, and coronary heart disease: prospective findings form the Framingham Heart Study. *American Journal of Public Health* **70**, 133–41.

Heaven, P. (1989) The Type A behaviour pattern and impulsiveness among adolescents. *Personality and Individual Differences* **10**, 105–10.

Henley, S. and Furnham, A. (1989) The Type A behaviour pattern and self-evaluation. *British Journal of Medical Psychology* **62**, 51–9.

Hotard, S., McFatter, R., McWhirter, R. and Stegall, M. (1989) Interactive effects of extraversion, neuroticism and social relationships on subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology* **57**, 321–31.

Hull, J., Van Treuren, R. and Propsom, P. (1988) Attributional style and the components of hardiness. *Personality and Social Psychology Bulletin* **14**, 505–13.

Innes, J. (1980) Impulsivity and the coronary-prone behaviour pattern. *Psychological Reports* **47**, 976–8.

Kavan, M., Engdahl, B. and Kay, S. (1995) Colon cancer: personality factors predictive of onset and stage of presentation. *Journal of Psychosomatic Research* **39**, 1031–9.

Kavussanu, M. and McAuley, E. (1995) Exercise and optimism: are highly active individuals more optimistic? *Journal of Sport and Exercise Psychology* **17**, 246–58.

Kazdin, A., French, N., Unis, A., Esveldt-Dawson, K. and Sherick, R. (1983) Hopelessness, depression, and suicidal intent among psychiatrically disturbed inpatient children. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **51**, 504–10.

Kobasa, S. (1982) The hardy personality: toward a social psychology of stress and health. In Sanders, G. and Suls, J. (eds.), *Social psychology of health and illness*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 3–32.

Kobasa, S. and Puccetti, M. (1983) Personality and social resources in stress resistance. *Journal of Personality and Social Psychology* **45**, 839 –50.

Kobasa, S., Maddi, S. and Kahn, S. (1982) Hardiness and health: a prospective study. *Journal of Personality and Social Psychology* **42**, 168–77.

Krantz, D. and Hedges, S. (1987) Some cautions for research on personality and health. *Journal of Personality* **55**, 351–7.

Kuiper, C. and Feij, J. (1983) Adolescents: personality and complaints, spending of leisure time, smoking and drinking. *Tijdschrift voor Psychologie* **11**, 168–81.

Llorente, M. (1986) Neuroticism, extraversion and the Type A behaviour pattern. *Personality and Individual Differences* **7**, 427–9.

Madan-Swain, A., Brown, R., Sexson, S., Baldwin, K., Pais, R. and Ragab, A. (1994) Adolescent cancer survivors: psychosocial and familial adaptation. *Psychosomatics* **35**, 453–9.

Malcarne, V., Compas, B., Epping-Jordan, J. and Howell, D. (1995) Cognitive factors in adjustment to cancer: attributions of self-blame and perceptions of control. *Journal of Behavioral Medicine* **18**, 401–17.

Marshall, G., Wortman, C., Vickers, R. *et al.* (1994) The five-factor model of personality as a framework for personality-health research. *Journal of Personality and Social Psychology* **67**, 278–86.

Matthews, K. and Jennings, R. (1984) Cardiovascular responses of boys exhibiting the Type A behaviour pattern. *Psychosomatic Medicine* **46**, 484–97.

Meyerowitz, B. (1980) Psychosocial correlates of breast cancer and its treatments. *Psychological Bulletin* **87**, 108–31.

Miles, H., Waldvogel, S., Barrabee, E. and Cobb, S. (1954) Psychosomatic study of 46 young men with coronary artery disease. *Psychosomatic Medicine* **16**, 455.

Myrtek, M. (1995) Type A behaviour pattern, personality factors, disease, and physiological reactivity: a meta-analytic update. *Personality and Individual Differences* **18**, 491–502.

Patton, D., Barnes, G. and Murray, R. (1993) Personality characteristics of smokers and ex-smokers. *Personality and Individual Differences* **15**, 653–64.

Pavot, W., Diener, E., Colvin, C. and Sandvik, E. (1990) Further validation of the Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment* **57**, 149–61.

Peete, D. (1955) *Psychosomatic genesis of coronary artery disease*. Springfield, IL: Thomas.

Peterson, C. and Seligman, M. (1987) Explanatory style and illness. *Journal of Personality* **55**, 237–65.

Peterson, C. and De Avila, M. (1995) Optimistic explanatory style and the perception of health problems. *Journal of Clinical Psychology* **51**, 128–32.

Peterson, C., Seligman, M. and Vallaint, G. (1988) Pessimistic explanatory style is a risk for physical illness: a thirty-five-year longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology* **55**, 23–7.

Quander-Blaznik, J. (1991) Personality as a predictor of lung cancer: a replication. *Personality and Individual Differences* **12**, 125–30.

Ranchor, A. and Sanderman, R. (1991) The role of personality and socio-economic status in the stress-illness relation: a longitudinal study. *European Journal of Personality* **5**, 93–108.

Ranchor, A., Sanderman, R. and Bouma, J. (1993) The assignment of subjects to disease-prone personality types: a comment on Schmitz (1992). *Personality and Individual Differences* **14**, 483–4.

Ryff, C. and Keyes, C. (1995) The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology* **69**, 719–27.

Scheier, M. and Carver, C. (1987) Dispositional optimism and physical well-being: the influence of generalized outcome expectancies on health. *Journal of Personality* **55**, 169–210.

Scheier, M. and Bridges, M. (1995) Person variables and health: personality predispositions and acute psychological states as shared determinants for disease. *Psychosomatic Medicine* **57**, 255–68.

Siegel, J. (1982) Type A behaviour and self-reports of cardiovascular arousal in adolescents. *Journal of Human Stress* **8**, 24–30.

Smith, T. and Williams, P. (1992) Personality and health: advantages and limitations of the five-factor model. *Journal of Personality* **60**, 395–423.

Strickland, B. (1989) Internal-external control expectancies: from contingency to creativity. *American Psychologist* **44**, 1–12.

Suls, J. and Rittenhouse, J.(1987) Personality and physical health: an introduction. *Journal of Personality* **55**, 155–67.

Taylor, S. (1991) *Health psychology*, 2nd edn. New York: McGraw-Hill.

Thomas, C., Duszynski, K. and Shaffer, J. (1979) Family attitudes reported in youth as potential predictors of cancer. *Psychosomatic Medicine* **41**, 287–302.

Thoresen, C. (1991) Type A and teenagers. In Lerner, R., Petersen, A. and Brooks-Gunn, J. (eds), *Encyclopedia of adolescence. Vol. 2.* New York: Garland Press, 1168–80.

US Surgeon General (1990) *The health benefits of smoking cessation.* Washington, DC: US Department of Health and Human Services.

Van der Ploeg, H. and Vetter, H. (1993) Two for the price of one: the empirical basis of the Grossarth-Maticek interviews. *Psychological Inquiry* **4**, 65–9.

Van't Spijker, A., Trijsburg, R. and Duivenvoorden, H. (1997) Psychological sequelae of cancer diagnosis: a meta-analytical review of 58 studies after 1980. *Psychosomatic Medicine* **59**, 280–93.

Vincent, C., Furnham, A. and Willsmore, M. (1995) The perceived efficacy of complementary and orthodox medicine in complementary and general practice patients. *Health Education Research* **10**, 395–405.

Wenglert, L. and Rosen, A. (1995) Optimism, self-esteem, mood, and subjective health. *Personality and Individual Differences* **18**, 653–61.

Wistow, D., Wakefield, J. and Goldsmith, W. (1990) The relationship between personality, health symptoms and disease. *Personality and Individual Differences* **11**, 717–23.

3

Личность, учебная деятельность и успеваемость

3.1. Введение

Накоплены богатые научные данные, свидетельствующие о том, что личностные черты оказывают влияние на выполнение работы и результаты обучения. Более того, каждый родитель знает, что школьная успеваемость ребенка в какой-то степени зависит от уровня его интереса к учебе, мотивации и добросовестности. В этой главе будут рассмотрены некоторые фундаментальные вопросы, касающиеся влияния личностных характеристик на процессы научения, формального обучения и успеваемость. Все большее значение приобретает понимание характера влияния, которое психологические характеристики человека, и в частности личностные черты, оказывают на процессы обучения, а также на академическую успеваемость и выполнение заданий. В какой степени такие факторы, как тревога, влияют на успеваемость и выполнение заданий? Действительно ли экстраверты добиваются успеха в определенных видах учебной деятельности, но плохо справляются с другими? Как функционируют различные личностные типы при наличии отвлекающих факторов? Существуют ли индивидуальные различия в способах и стратегиях изучения нового материала, которыми пользуются люди? Могут ли другие социальные и контекстуальные факторы (например, тип школы, социальный класс родителей) быть более значимыми прогностическими факторами академической успеваемости, чем, например, личностные характеристики? Существует ли связь между личностными типами и предпочтениями, оказываемыми тому или иному учебному предмету? Правда ли, что люди, принадлежащие к определенным типам, лучше других справляются с некоторыми видами работы?

Мало кто усомнится в том, что при прогнозировании уровня способностей человека к учебе необходимо учитывать множество социальных факторов и факторов, связанных с организацией процесса обучения. Хорошо известно, что учащиеся частных школ, как правило, учатся лучше, чем ученики государственных школ, а это означает, что тип школы и социоэкономические характеристики родителей оказывают влияние на академическую успеваемость детей. Накопленные данные свидетельствуют о том,

что по сравнению с учениками государственных школ их сверстники из частных школ, как правило, получают более длительную подготовку в школе и вероятность поступления в университет для них выше (Byrne and Byrne, 1990; Jones, 1990). Точно так же при попытке предсказать, закончит ли подросток школу и поступит ли он в университет, необходимо учитывать социоэкономический статус родителей. Высказано мнение, что родители с высоким социоэкономическим статусом придерживаются определенных ценностей и убеждений, которые способствуют повышению вероятности того, что их дети добьются успеха в учебе (Argyle, 1994).

Кроме того, до сих пор продолжаются споры о достоинствах и недостатках школ с совместным и раздельным обучением мальчиков и девочек (Foon, 1988); предполагается, что в государственных школах с совместным обучением девочки реже выбирают для углубленного изучения такие предметы, как математика или естественные науки. Некоторые данные свидетельствуют о том, что девочки из школ с раздельным обучением иногда предпочитают предметы естественнонаучного цикла. Таким образом, идеология социального класса, к которому принадлежит ученица, взаимодействует с социальными и гендерными факторами, что приводит к снижению желания серьезно учиться у многих учениц государственных школ с совместным обучением (Jones, 1990).

Тем не менее мы считаем, что в течение слишком долгого времени влияние личностных факторов на процессы обучения и успеваемость не учитывалось. Как отмечает Айзенк (Eysenck, 1971), если рассматривать личностные факторы, такие как экстраверсия или нейротизм, наряду с другими переменными, такими как тип школы, то исследователи смогут объяснить существенно более высокую долю дисперсии. Таким образом, личностные факторы являются значимыми параметрами, которые облегчают понимание целого ряда различных вопросов, касающихся обучения и успеваемости, как будет показано далее.

3.2. Выполнение заданий

Установлено, что различные личностные черты по-разному проявляются на психофизиологическом и поведенческом уровнях (например, Eysenck, 1967; Eysenck and Eysenck, 1985; Eysenck and Gudjonsson, 1989; Gale and Eysenck, 1992). Подробное обсуждение всех этих поведенческих различий не входит в задачи этой главы, но мы уделим особое внимание влиянию личностных факторов на результаты выполнения заданий на вигильность*, а также на вербальное научение и запоминание.

В течение какого времени вы можете успешно отслеживать изменения в сенсорных стимулах? Иначе говоря, сможете ли вы замечать изменения на экране радара в течение, скажем, 30 минут, одного часа или даже более длительного времени? Если вы следите за экраном радара, чтобы заметить признаки активности противника, то успешное выполнение задания имеет большое значение.

Несколько авторов показали, что успешность выполнения заданий на вигильность обычно повышается вместе с уровнем возбуждения испытуемого. Поскольку по сравнению с экстравертами интроверты, как правило, более склонны к повышенному

---

* Вигильностью называют способность в течение длительного времени сосредотаочивать внимание на однообразных сенсорных стимулах и отслеживать их изменения.

возбуждению, то не удивительно, что они успешнее справляются с выполнением заданий на вигильность. Этот факт твердо установлен. Недавно, например, Аладьялова и Арнолд (Aladjalova and Arnold, 1991) обнаружили, что мужчины-интроверты выполняли задания на вигильность лучше, чем экстраверты, причем такой результат наблюдался как после нормального сна, так и после одной бессонной ночи. Кроме того, данные этих авторов показывают, что различия в выполнении задания между этими двумя личностными типами возрастали по мере приближения *окончания* задания.

Тот факт, что экстраверты хуже справляются с заданиями на вигильность, можно объяснить, например, тем, что у них быстрее снижается внимательность (Eysenck and Eysenck, 1985) или спадает возбуждение, хотя Коулига (Koelega, 1992) отмечает, что самое резкое снижение внимательности происходит на самых ранних этапах выполнения задания. Действительно, физиологические показатели уровня возбуждения (например, частота пульса и кожно-гальваническая реакция) снижаются на протяжении периода выполнения задания (Eysenck and Eysenck, 1985). Снижение вигильности у экстравертов не происходит автоматически. Айзенк (Eysenck and Eysenck, 1985) считает одним из возможных объяснений этого снижения то, что с течением времени экстраверты просто становятся менее осторожными. Начиная выполнять новое задание, они находятся в состоянии «гипервигильности» (Koelega, 1992), но вскоре успокаиваются, причем при выполнении более интересных заданий снижение внимательности меньше. В любом случае, различия в снижении вигильности между экстравертами и интровертами, по-видимому, можно сгладить посредством создания условий, повышающих возбуждение, в том числе с использованием белого шума, кофеина или болевой электростимуляции.

Результаты исследований в этой области неоднозначны, и некоторым исследователям не удалось обнаружить ожидаемых различий между экстравертами и интровертами. Коулига (Koelega, 1992) недавно провел метаанализ данных из литературы, посвященной связи между экстраверсией и выполнением заданий на вигильность, и обнаружил подтверждение справедливости теории возбуждения, разработанной Айзенком (Eysenck, 1967), хотя и заключил, что эффекты были довольно слабыми. В частности, интроверты успешнее отслеживали сигналы, попадали в цель и выбирали более строгие критерии реакции.

Не все исследователи с готовностью соглашаются с айзенковской теорией возбуждения (Eysenck, 1967); некоторые считают значимыми только ее отдельные аспекты. Одни выделяют роль усилий, прилагаемых человеком, в то время как другие уделяют главное внимание системам вознаграждения и наказания (см. прил. 3.1).

Экстраверты и интроверты отличаются друг от друга по многим показателям, в том числе по таким, как навыки вербального научения и память, и многие ученые считают, что эти различия связаны с уровнями возбуждения. Согласно теории Айзенка (Eysenck, 1967), связь между экстраверсией и поведением опосредуется возбуждением, — другими словами, экстраверсия связана с возбуждением, которое, в свою очередь, связано с выполнением задания. Что же касается поведенческих различий, то экстраверты лучше справляются с заданиями, если уровень возбуждения высок, в то время как интроверты лучше выполняют задания в условиях слабого возбуждения. Экстраверты гораздо успешнее научаются выполнять более сложные (и более возбуждающие) задания, а интроверты успешнее обучаются выполнению менее сложных и менее возбуждающих заданий (см. также Matthews *et al.*, 1990). Накопленные данные также

Приложение 3.1

Айзенк (Eysenck, 1967) объясняет различия между интровертами и экстравертами, основываясь на своей теории возбуждения. Однако Коулига (Koelega, 1992, p. 240) напоминает нам о других интерпретациях, и некоторые из них вкратце описаны ниже.

Gale and Edwards, 1986	С точки зрения этих авторов, роль возбуждения излишне «преувеличивается».
Humphreys and Revelle, 1984	Эти исследователи считают главными факторами возбуждение *и* прилагаемые усилия.
Brebner and Cooper, 1985	Интроверты и экстраверты анализируют стимулы различными способами и по-разному реагируют на них.
Gray, 1981	Различия между интровертами и экстравертами обусловлены тем, что первые более чувствительны к наказаниям, а вторые — к вознаграждениям, что обусловлено различиями в активности систем активации и торможения поведения, действующих на уровне структур головного мозга.
Eysenck, 1988	Главная роль отводится возбудимости, и предполагается, что интроверты и экстраверты *по-разному* реагируют на определенные условия.

показывают, что экстраверты лучше интровертов припоминают информацию, хранящуюся в кратковременной памяти (*short-term recall*), а интроверты, наоборот, успешнее воспроизводят информацию из долговременной памяти. Ховарт и Айзенк (Howarth and Eysenck, 1968) весьма ясно показали, что экстраверты значительно лучше, чем интроверты, припоминают информацию, хранящуюся в кратковременной памяти (через 1 минуту после запоминания), однако через сутки картина меняется на противоположную.

Тем не менее эти тенденции подтверждаются не во всех исследованиях, и Айзенк (Eysenck, 1976) считает, что при интерпретации результатов, которые соответствуют ожиданиям исследователей, могут возникнуть три проблемы. Во-первых, неясно, какой уровень возбуждения отражают эти результаты — в момент *поступления* информации или в период ее *сохранения* в памяти. Во-вторых, возможно, что интроверты, запоминая информацию, заучивают ее посредством повторения. В-третьих, неясно, какое влияние оказывает длительность периода хранения информации в памяти на уровни возбуждения у интровертов и экстравертов.

У интровертов и экстравертов различная способность к выполнению задания в присутствии отвлекающих факторов. Показано, например, что по сравнению с экстравертами интроверты склонны выбирать для занятий более уединенные уголки библиотеки (например, Campbell and Hawley, 1982). Некоторые исследования показывают, что в присутствии отвлекающих факторов экстраверты выполняют задания лучше, чем в тишине, в то время как у интровертов выполнение задание ухудшается, если их отвлекают (Morgenstern *et al.*, 1974). В работе Фернхема (Furnham *et al.*, 1994; Furnham amd Bradley, 1997), наоборот, показано, что отвлекающие факторы в форме поп-музыки или звука работающего телевизора оказывают отрицательное влияние при выполнении заданий на понимание прочитанного текста и запоминание, причем этот эффект наблюдается как у экстравертов, так и у интровертов, однако у интровертов он более выражен.

Еще одним личностным фактором, связанным с обучением и выполнением заданий, является тревожность. Следуя получившим теперь широкую известность формулировкам Спилбергера (Spielberger, 1966), многие теоретики проводят различие между состоянием тревоги и тревожностью как личностной чертой. В то время как состояние тревоги является временным (например, «Я сегодня встревожен»), тревожность как черта — это относительно стабильный фактор индивидуальных различий. Поскольку состояние тревоги вызывают в основном внешние стрессоры, такие как надвигающаяся экзаменационная сессия, то выполнение задания связано с состоянием тревоги сильнее, чем с чертой «тревожность» (Eysenck and Eysenck, 1985).

Спенс и Спенс (Spence and Spence, 1966) сформулировали теоретическую модель влияния тревоги на выполнение задания. Они предложили ввести концепцию так называемого потенциала возбуждения (Eysenck, 1981), под которым подразумевается эффективность научения (ее показателем является навык), увеличенная за счет внутренней мотивации. Когда потенциал возбуждения и мотивация превышают определенное пороговое значение, активируется тот вид деятельности, которому соответствует самый сильный навык. Короче говоря, можно предсказать, что эти взаимодействия поразному влияют на выполнение различных заданий. Тревога оказывает положительное влияние на выполнение относительно простых заданий, но не способствует улучшению выполнения более сложных заданий. Это происходит потому, что в случае сложных заданий тревога способствует активизации неправильных реакций по сравнению с правильными реакциями, хотя и не при любых условиях (см. Eysenck, 1981). Айзенк считает, что эта точка зрения имеет один недостаток: «предполагается, что тревога оказывает влияние исключительно на процессы извлечения информации из памяти и не влияет на другие аспекты переработки информации (например, процессы внимания и кодирования и порог реакции)» (Eysenck, 1981, p. 175).

Айзенк предположил, что тревога оказывает либо благоприятное (т. е. мотивирующее), либо подавляющее влияние (см. Eysenck and Eysenck, 1985). По его мнению, тревога складывается из двух компонентов — когнитивного (озабоченность) и эмоционального. Более того, отрицательное влияние на выполнение задания оказывает, скорее всего, когнитивный, а не эмоциональный компонент тревоги.

Изложенные выше идеи получили развитие в работах нескольких авторов. Недавно было высказано предположение, что тревога часто проявляется как «боязнь неудачи» или «тревожность, вызванная тестовой ситуацией»; оба эти состояния связаны с более низкими уровнями достижений (De Raad and Schouwenburg, 1996). Для тех, кто испытывает тревогу в тестовой ситуации, часто характерно «самоуговаривание» вместо концентрации внимания на самом задании (De Raad and Schouwenburg, 1996, p. 320). Айзенк (Eysenck, 1981) провел аналогичный анализ влияния когнитивных компонентов тревоги. Некоторые данные свидетельствуют о том, что тревога складывается из неудовольствия, высокого уровня возбуждения и пассивности (*submissiveness*), причем компонент «неудовольствие» основывается на когнитивной оценке. Это напоминает точку зрения на тревогу как на сочетание двух компонентов, а именно озабоченности и эмоциональности, которым даются следующие определения:

- *озабоченность:* когнитивный аспект тревоги; озабоченность выполнением задания; содержит негативные ожидания, связанные с заданием, и негативные самооценки;
- *эмоциональность:* имеет физиологическую основу; проявляется как беспокойство, напряжение и нервозность (Eysenck, 1981, p. 177).

Связь между озабоченностью и эмоциональностью не всегда бывает линейной. Одно исследование, проведенное Спиглером с соавторами (Spiegler *et al.*, 1968, цитируется в работе Eysenck, 1981), показало, что у студентов университета уровень озабоченности был повышенным в течение нескольких дней до и после важного экзамена. С другой стороны, уровень эмоциональности сразу же после экзамена был ниже, чем непосредственно перед ним.

Маркхем и Дарк (Markham and Darke, 1991) также изучали подавляющее и благоприятное влияние тревоги при выполнении заданий на вербальное и пространственное мышление. Как и ожидалось, они обнаружили, что при высокой тревожности и высокой потребности в переработке информации выполнение задания на вербальное мышление затормаживается, хотя этот эффект не наблюдается при выполнении задания на пространственное мышление. Поэтому они заключили, что «когнитивная самоозабоченность», по-видимому, оказывает различное влияние на вербальные и визуальные области работающей системы памяти.

Наконец, утверждают, что нейротичные интроверты, возможно, более восприимчивы к негативному влиянию волнения, чем нейротичные экстраверты. Айзенк объясняет это следующими причинами:

> Поскольку интроверты более «обуславливаемы», чем экстраверты, то можно ожидать, что по сравнению с нейротичными экстравертами нейротичные интроверты более подвержены обусловленной тревожности в форме озабоченности или психической тревоги. С другой стороны, нейротичные экстраверты с их низким уровнем возбуждения и высоким уровнем автономной активации могут быть более подвержены влиянию соматических компонентов тревоги, напоминающих эмоциональность (Eysenck and Eysenck, 1985, p. 293)

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что личностные черты влияют на выполнение задания. В частности, обнаружено, что значимую роль играют экстраверсия-интроверсия и уровни тревожности. Характер влияния этих факторов зависит также от типа выполняемого задания, присутствия отвлекающих факторов и сложности задания.

3.3. Академическая успеваемость

Предположение о возможности влияния личностного функционирования на академическую успеваемость имеет большое значение, как теоретическое, так и практическое. Информация на эту тему позволила бы, например, более эффективно проводить профессиональную ориентацию, а также более тщательно отбирать кандидатов при приеме на различные учебные курсы.

Литература, посвященная связи между личностными характеристиками и самыми разнообразными показателями успеваемости, весьма обширна, но не систематизирована; в ней представлены работы, выполненные в рамках самых разнообразных исследовательских традиций и парадигм. Некоторые публикации (например, работы, посвященные стилям научения и когнитивным стилям) кажутся несколько путаными. Как считает Брейден (Braden, 1995), в этом множестве работ освещаются в основном 4 главные темы:

- **Потребность в достижениях.** Эта тема освещается в работах, посвященных изучению влияния потребности в достижениях, которая включена в некоторые личностные

опросники, например в Шестнадцатифакторный личностный опросник (*Sixteen Personality Factor Questionnaire — 16PF*). Брейден отмечает, что поскольку лишь немногие прогнозы, сделанные на основе этой теории, получили подтверждение, то она не представлена в самых последних работах.

Локус контроля. Этой теме посвящена весьма обширная литература, которая показывает, что люди с внутренним локусом контроля объясняют свои успехи и неудачи не так, как люди с внешним локусом контроля. Исследования на эту тему часто имеют много общего с работами, посвященными стилям атрибуции.

Стили атрибуции. Люди, придерживающиеся пессимистического или негативного стиля атрибуции (объяснения событий), объясняют свои неудачи внутренними, устойчивыми и глобальными причинами. Для людей с позитивным стилем атрибуции эти же причины служат объяснением их успехов.

Тревога и выполнение задания. Тревога оказывает влияние на способность человека к выполнению определенных заданий, и эта связь опосредуется возбуждением. Поэтому между экстравертами и интровертами существуют различия по показателям выполнения заданий.

В течение всего последнего столетия исследователей интересовали возможные связи между личностными (или «неинтеллектуальными») факторами и академической успеваемостью. Уэбб (Webb, см. De Raad and Schouwenburg, 1996) одним из первых приступил к изучению этой темы, предположив, что помимо умственных способностей существует вторая группа черт характера, которые были названы мотивационными, или волевыми; считалось, что они связаны с академической успеваемостью. Позднее были выявлены другие черты, такие как оригинальность (*originality*) и упорство (*perseverence*), которые были сочтены главными факторами, определяющими академическую успеваемость (De Raad and Schouwenburg, 1996).

Через много лет после появления работы Уэбба Айзенк, занимавшийся экспериментальным исследованием природы индивидуальных различий (Eysenck, 1967), заключил, что интроверты отличаются от экстравертов по уровню достижений в учебе, который, в свою очередь, зависит от типа выполняемого задания. Он обнаружил данные, свидетельствующие о том, что интроверты гораздо успешнее выполняют довольно утомительные, относительно монотонные и длинные задания. С другой стороны, экстраверты, по-видимому, лучше справляются с более кратковременной и интересной деятельностью. Кроме того, известно, что интроверты выполняют задания на вигильность успешнее, чем экстраверты (Eysenck and Eysenck, 1985; см. предыдущий раздел); замечено также, что у интровертов лучше способность к усвоению и запоминанию нового материала, поэтому вероятность успешной учебы для них выше (Child, 1989).

Последние исследования показывают, что, как и следовало ожидать, экстраверты гораздо лучше годятся для деятельности типа участия в семинаре, чем другие личностные типы. Ротштейн с соавторами (Rothstein *et al.*, 1994) обнаружил, что самыми надежными прогностическими факторами работы учащегося на занятиях в классе являются экстраверсия, сговорчивость и открытость новому опыту, хотя по этим факторам нельзя прогнозировать результаты выполнения письменных работ. Этот показатель учебной деятельности лучше всего прогнозировался по вербальным и вычислительным способностям.

Фернхем и Медхерст (Furnham and Medhurst, 1995) обнаружили, что экстраверты (выявленные с использованием Личностного опросника Айзенка — *EPQ*) чаще участвовали в семинарской деятельности, но менее успешно справлялись с другими заданиями, такими как написание сочинений. Аналогичные результаты были получены с использованием Шестнадцатифакторного личностного опросника (*16PF*), разработанного Кеттеллом. Экстраверты принимали более активное участие в устных обсуждениях и не избегали устных выступлений, однако учащиеся с повышенной тревожностью, наоборот, плохо справлялись с устными заданиями. Тем не менее в целом наиболее точные прогнозы результатов семинара были получены на основе оценки учащегося по айзенковской П-шкале (психотизм); учащиеся с высокими оценками значительно *реже* демонстрировали следующие характеристики (Furnham and Medhurst, 1995, p. 200):

- хорошее усвоение предмета;
- хорошие учебные навыки;
- высокая мотивация;
- хорошая способность выражать свои мысли письменно;
- хорошая способность выражать свои мысли устно;
- участие в семинарах.

Продолжая работу в этом направлении, Фернхем и Митчелл (Furnham and Mitchell, 1991) провели лонгитюдное исследование с целью изучения возможности прогнозирования на основе личностных факторов академической успеваемости в конце 1, 2, 3 и 4-го года профессионального обучения. В качестве показателей успеваемости использовались оценки по анатомии и психологии за 1-й год обучения и оценки по психиатрии и медицине за 2-й год. Кроме того, для каждого студента рассчитывалась число прогулов и опозданий за весь период обучения. В качестве инструментов оценки личности использовались Личностный опросник Айзенка (*EPQ*), инструмент оценки 9 различных потребностей, шкала самоконтроля (*self-monitoring*), инструмент оценки социальной тревожности и дистресса, инструмент оценки ассертивности и инструмент оценки локуса контроля. В табл. 3.1 представлены главные прогностические факторы для каждой зависимой переменной.

Таблица 3.1
Прогностические факторы академической успеваемости

	Первый год		Второй год		
	Анатомия	Психология	Психиатрия	Медицина	Абсентеизм
Прогностические факторы	Экстраверсия (–)		Чувствительность (–) Достижения Забота о других	Достижения	Ложь Достижения (–) Забота о других Социальная тревожность

Из статьи *Furnham, A.* and *Mitchell, J.* (1991) Personality, needs, social skills and academic achievement: a longitudinal study. Personality and Individual Differences **12**, 1067-73.

Таблица 3.1 показывает, что на самом деле в течение первых 2 лет обучения лишь немногие личностные факторы были значимо связаны с академической успеваемостью. В конце 3 года у нейротиков были менее хорошие отметки по навыкам коммуникации и менеджмента, однако ни один из параметров *EPQ* не являлся прогностическим фактором окончательных общих результатов студента. Наконец, по-видимому, важно, что самый высокий из полученных коэффициентов корреляции был равен –0,17 — это корреляция между чувствительностью (*sentience*) и оценками по психиатрии за 2 год обучения. Эта корреляция объясняет лишь очень незначительную долю дисперсии успеваемости. Поэтому на основе этого исследования можно заключить, что личностные факторы играют не особенно важную роль в прогнозировании академической успеваемости; другие, не связанные с личностью факторы, которые не оценивались в данном исследовании, по-видимому, более важны для объяснения результатов обучения.

Энтвистл (Entwistle, 1972) обнаружил, что экстраверсия является значимым фактором, объясняющим учебные достижения учеников начальной школы, в то время как интроверсия оказалась существенно более значимой для студентов колледжей и университетов. Этот результат подтверждает исследование Го и Моора (Goh and Moore, 1978), которое показало, что самые точные прогнозы среднего балла студентов университета получаются на основе интроверсии; следующими по значимости прогностическими показателями являются количество часов, посвященных учебе, и результаты тестирования посредством прогрессивных матриц Равена. Интроверсия оказалась самым сильным прогностическим фактором также для студентов, изучающих «точные науки», но не для тех, кто занимается «социальными науками». Для последних самым сильным прогностическим показателем был низкий уровень айзенковского психотизма. Ни один из этих факторов не имел прогностического значения для учащихся старших классов средней школы.

Эти результаты можно объяснить тем, что очень общительные дети с высоким уровнем экстраверсии отстают в учебе, а уровень интроверсии способных учащихся повышается по мере их взросления (Eysenck and Eysenck, 1985). Энтвистл (Entwistle, 1972) также показал, что связь между академической успеваемостью и личностью усложняется за счет влияния таких факторов, как уровень интеллекта учащегося, тип посещаемой им школы и изучаемый предмет (см. также Anthony, 1973). Болгарский исследователь Паспаланов (Paspalanov, 1984) также обнаружил, что экстраверсия оказывает разное влияние, зависящее от изучаемого предмета. Было показано, что в группах учащихся старших классов средней школы и квалифицированных промышленных рабочих экстраверсия связана с мотивацией достижений; такая же связь обнаружена для одаренных старшеклассников средней школы и для выдающихся музыкантов и художников. Однако влияние экстраверсии было гораздо сильнее для последней группы.

Хевен (Heaven, 1990) исследовал две выборки австралийских подростков, посещающих среднюю школу, и проанализировал личностные корреляты мотивации достижений. Было обнаружено, что в обеих выборках для учащихся обоего пола самым устойчивым коррелятом мотивации достижений была экстраверсия; за ней следовали психотизм и нейротизм (отрицательные корреляции).

Рассмотренные здесь исследования достаточно ясно показывают, каково прогностическое значение параметра экстраверсия–интроверсия по отношению к результатам учебной деятельности. Было обнаружено, что эти результаты зависят от принадлежности

респондентов к той или иной возрастной группе и от характера выполняемого учебного задания.

Хотя с недавних пор в литературе стали появляться исследования, в которых используются факторы «Большой Пятерки», связь между входящими в «Большую Пятерку» личностными чертами и результатами научения рассматривается в сравнительно небольшом количестве работ. В целом результаты исследований с использованием шкал экстраверсии и нейротизма подтверждают данные, полученные ранее. Короче говоря, интроверсия оказывается значимо связанной с высокой успеваемостью на уровне университета, в то время как экстраверсия связана с успешной учебой в школе. Нейротизм ассоциируется с плохой академической успеваемостью (De Raad and Schouwenburg, 1996); показано также (De Fruyt. and Mervielde, 1996), что учащиеся с высоким уровнем нейротизма, как правило, получают диплом только после нескольких попыток сдачи выпускного экзамена.

Недавно проведенное исследование с использованием бельгийской версии опросника NEO (нейротизм, экстраверсия, открытость новому опыту) позволило обнаружить личностные различия между студентами университета в зависимости от области их специализации (De Fruyt and Mervielde, 1996). Так, например, студенты, специализирующиеся в области филологии и истории, получили самые высокие оценки по шкале нейротизма; за ними следовали психологи и педагоги, а затем студенты, изучавшие естественные и инженерные науки. Студенты, специализировавшиеся в области филологии и истории, а также биоинженерных наук получили самые низкие оценки экстраверсии, в то время как у студентов, изучавших психологию, социальные и естественные науки, был самый высокий уровень открытости новому опыту. У студентов юридического и экономического факультетов оценки этого параметра были, как правило, самыми низкими. Высокие показатели добросовестности были характерны для студентов, специализировавшихся в области юриспруденции, экономики и естественных наук, в то время как низкий уровень добросовестности был типичен для биоинженеров, филологов, историков, психологов и педагогов. У студентов, изучавших естественные науки, был самый высокий уровень сговорчивости.

До настоящего времени получено мало данных, свидетельствующих о наличии прямой связи между сговорчивостью и академической успеваемостью. Тем не менее, поскольку считается, что «миролюбивые установки» могут способствовать успешной учебе, Де Раад и Шаувенбург (De Raad and Schouwenburg, 1996) предполагают, что существует значимая связь между сговорчивостью и мотивацией учебы. В подтверждение этой точки зрения они приводят данные, свидетельствующие о том, что агрессивные и отчуждённые дети, как правило, получают более низкие отметки, чем неагрессивные и более общительные дети.

Де Раад и Шаувенбург (De Raad and Schouwenburg, 1996, p. 325) считают добросовестность «главным психологическим ресурсом, необходимым для научения и получения образования». Добросовестные люди обладают качествами, необходимыми для успешного достижения учебных и профессиональных целей. К таким качествам относятся мотивация, старательность, сосредоточенность, выносливость, а также организованность, систематичность, работоспособность, практичность и уравновешенность. Поэтому не удивительно, что в Бельгии добросовестные студенты, как правило, получают свой диплом с первой попытки и им не приходится сдавать экзамены несколько раз. Действительно, между добросовестностью и общим количеством

переэкзаменовок обнаружена значимая отрицательная корреляция (De Fruyt and Mervielde, 1996).

Некоторые исследователи называют пятый элемент таксономии «Большой Пятерки» открытостью новому опыту, в то время как другие — интеллектом (например, John, 1990). Независимо от используемого названия большинство исследователей считают, что этот параметр указывает на такие качества человека, как находчивость, оригинальность и предусмотрительность. Поэтому положительная связь между этим личностным параметром и результатами научения и успеваемостью вполне объяснима и весьма вероятна. Бельгийские данные показывают, что студенты с высоким уровнем открытости новому опыту получают свои дипломы после первого экзаменационного периода чаще, чем сдают экзамены повторно (De Fruyt and Mervielde, 1996).

Де Фрюи и Мервильд (De Fruyt and Mervielde, 1996) также изучили связь между результатами обучения студентов и специализированными шкалами бельгийского опросника NEO. Оценки по специализированной шкале параметра «добросовестность» оказались наиболее значимым прогностическим признаком успешной учебы (см. также Wolfe and Johnson, 1995). Так, например, было обнаружено, что отметки, полученные на первой экзаменационной сессии, а также окончательные отметки значимо связаны с компетентностью, аккуратностью (только для мужчин), обязательностью, стремлением к достижениям, самодисциплиной и осмотрительностью (только для мужчин). Между количеством переэкзаменовок и этими личностными чертами низшего порядка обычно выявляется отрицательная связь. Другие черты имеют лишь умеренное значение как факторы, объясняющие отметки студента, — это тревожность, депрессивность, импульсивность, уязвимость (Н; отрицательная корреляция), активность (Э; положительная корреляция), воображение и эстетический вкус (О; отрицательная корреляция).

Резюмируя, можно сказать, что таксономии Айзенка и «Большой Пятерки» полезны для объяснения, а возможно, и для прогнозирования успехов в учебе и выбора учебных предметов. В результате анализа имеющейся литературы вырисовывается ясная картина различий между интровертами и экстравертами в области научения; в то же время накапливаются данные, свидетельствующие о значимости добросовестности как фактора, связанного с успешной учебой студентов обоего пола. Де Фрюи и Мервильд считают:

> Вряд ли кто-нибудь сомневается в том, что для целого ряда областей специализации общие умственные способности студентов являются значимым компонентом учебных достижений... Наряду с общим когнитивным фактором (фактором g), можно, по-видимому, рассматривать добросовестность в качестве некогнитивного фактора, влиянием которого объясняется часть дисперсии различных показателей учебных результатов по всем предметам (De Fruyt and Mervielde, 1996, p. 420).

Кроме исследований, специально посвященных оценке влияния таксономий Айзенка и «Большой Пятерки», проведены также исследования, в которых изучалась связь между отдельными личностными чертами, результатами научения и успеваемостью. Например, в нескольких исследованиях продемонстрирована значимость роли локуса контроля (например, Prociuk and Breen, 1974; Fry and Coe, 1980). Однако связь между локусом контроля и успеваемостью оказалась не столь прямой, какой она может показаться на первый взгляд. Например, Фрай и Коу обнаружили, что в США эта связь для чернокожих старшекурсников сложнее, чем для белых. Эти авторы выяснили,

что успеваемость чернокожих студентов варьирует и зависит от того, сотрудничают ли респонденты с другими чернокожими студентами и соперничают ли они с белыми (Fry and Coe, 1980, p. 166). Чернокожие студенты с внутренним локусом контроля учились лучше всего, как правило, в тех случаях, когда они соперничали с белым студентом или сотрудничали с другим чернокожим студентом.

Дорси и Джексон (Dorsey and Jackson, 1995) заинтересовались следующими вопросами: почему чернокожие студенты посещали университет, где учились в основном белые, и какие факторы являются прогностическими в отношении их успешной учебы? В исследовании этих авторов рассматривались как внутренние, так и внешние факторы (например, Я-концепция, личная мотивация, межличностные отношения на факультете и т. п.). Было обнаружено, что более высокий уровень академической успеваемости связан с высокими уровнями мотивации, высокими притязаниями и положительной Я-концепцией. Кроме того, обычно эти студенты часто обращались за поддержкой и советом к одному из преподавателей факультета, хотя они, как правило, испытывали отчуждение по отношению к более широкому университетскому сообществу. Пока остается неясным, являются ли эти же личностные факторы прогностическими в отношении успешной учебы для чернокожих студентов институтов, где учатся в основном чернокожие; этот вопрос необходимо исследовать в дальнейшем.

Джиндал и Панда (Jindal and Panda, 1982) являются авторами одного из немногих индийских психологических исследований; они изучали связь между уровнем тревожности, низкой самооценкой, локусом контроля и мотивацией достижения на выборке, в которую вошли 500 подростков. Они обнаружили значимую отрицательную корреляцию между мотивацией достижения и тревожностью, причем только для подростков мужского пола — у юношей с высокой мотивацией достижения, как правило, обнаруживалась более низкая тревожность. Авторы не предложили какого-либо объяснения этих половых различий.

Скотт и Скотт (Scott and Scott, 1989) провели впечатляющее исследование адаптации детей к средней школе, в котором участвовали 1825 респондентов из семи различных стран, а именно из Австралии, Канады, США, Японии, Гонконга, Германии и Тайваня. Одним из показателей адаптации к школе была академическая успеваемость, которую оценивали учителя и сами ученики. После внесения поправок на предвзятость суждений, проведенного посредством анализа данных из многих различных источников, исследователи обнаружили, что высказывания учеников о заботливости и пунитивности своих родителей были связаны с академической успеваемостью через личность. Связь между родительской заботливостью и высокой академической успеваемостью была опосредована самооценкой, а связь между родительской пунитивностью и низкой академической успеваемостью была опосредована высокими уровнями враждебности.

Бокартс (Boekaerts, 1996) недавно высказала предположение о значимости фактора, который она называет «личностным стилем», — он тесно связан с Я-концепцией и обозначает совокупность самоописаний и самопредписаний. Поэтому не удивительно, что результаты научения и успеваемость особенно сильно зависят от когниций человека, касающихся его собственных достижений. Такие когниции отражены в определенном стиле атрибуции, в представлениях человека о своей самоэффективности, в его ожиданиях успеха, в значении, которое он придает успешной учебе, и т. д.

Не все полученные данные подтверждают справедливость описанной выше точки зрения на связь между личностными факторами и академической успеваемостью. Некоторые исследователи утверждают (и не без оснований), что множество других факторов, таких как социоэкономические условия или тип школы, могут быть более надежными прогностическими признаками результатов учебы. Энтвистл например, высказал свое мнение так:

> Следует избегать... слишком широких обобщений, говоря о связи между личностными характеристиками и достижениями в учебе. Такие факторы, как возраст учеников, их способности, пол, географическая область, организация занятий, количество учеников в классе, методы преподавания и особенности личности учителя, могут в какой-то степени влиять на эту связь (Entwistle, 1972, p. 147).

Клайн и Гейл (Kline and Gale, 1971) также обнаружили мало данных, доказывающих наличие связи между личностью и академической успеваемостью. Из 8 рассмотренных ими исследований в 7 была обнаружена значимая, хотя и слабая корреляция между параметрами личности и академической успеваемостью. В своем собственном лонгитюдном исследовании эти авторы обнаружили очень мало значимых связей между экстраверсией и академической успеваемостью. Феррари и Паркер (Ferrari and Parker, 1992) исследовали выборку, в которую вошли 319 студентов, и не обнаружили данных, свидетельствующих о наличии связи между самоэффективностью или локусом контроля и успешным окончанием семестра или средним баллом.

Поскольку не все экстраверты учатся плохо, то Галлахер (Gallagher, 1996) предположил, что экстраверты, которые учатся хорошо, вероятно, изменяют свое общительное поведение, чтобы создать себе окружение, в большей степени способствующее высоким достижениям. Так как вполне разумно рассматривать такое изменение поведения в качестве формы совладания, то Галлахер изучил связи между стилем совладания, личностью и академическими достижениями 364 студентов, изучавших вводный курс психологии. Они заполняли опросник, предназначенный для оценки стиля совладания, и Личностный опросник Айзенка (*EPQ*), а также предоставляли сведения о своих промежуточных и окончательных отметках за семестр. Результаты показали, что существуют два стиля совладания, а именно иррациональное совладание и другой стиль, характерными особенностями которого являются серьезность, уединение и стремление к достижению цели.

Как можно было ожидать, Галлахер (Gallagher, 1996) обнаружил, что иррациональное совладание не связано с высокими достижениями, хотя нейротичные и эмоционально стабильные интроверты, как правило, учились лучше, чем экстраверты. Анализируя полученные данные, он оценил стиль совладания тех экстравертов, которые учились хорошо. По сравнению с хорошо учившимися интровертами экстраверты с высокой успеваемостью были *не* склонны к использованию формы совладания, которая называется «избегание социальной поддержки». Другими словами, как правило, они были *более* общительными. Галлахер заключил, что когда экстраверты сталкиваются со стрессором, связанным с учебой, то они, по-видимому, делятся своими эмоциональными проблемами с другими людьми. Кроме того, он считает, что

> как правило, у экстравертов более низкая академическая успеваемость, и преодолеть эту общую тенденцию удается только тем экстравертам, которые хотят этого и серьезно относятся к своей работе... экстраверты, которые учатся хорошо, пользуются социальной

поддержкой иначе, чем экстраверты с низкой успеваемостью... Экстраверты с высокой успеваемостью могут вступать в социальные взаимодействия с целью облегчения беспокоящих их и, может быть, отвлекающих эмоциональных переживаний. У экстравертов, которые учатся плохо, социальные взаимодействия, наоборот, могут иметь такой характер, что они способствуют избеганию поддержки, а не облегчению переживаний (Gallagher, 1996, p. 428).

3.4. Научение и когнитивные стили

Влияние личностных характеристик на академическую успеваемость ослабляется за счет стиля научения, используемого данным человеком (см., например, Furnham, 1995; Grigorenko and Sternberg, 1995). Действительно, это утверждение кажется вполне обоснованным — один человек может предпочитать значительно более структурированный подход к учебе, в то время как другому больше подходит менее структурированный, совершенно неформальный подход к учебе, напоминающий метод проб и ошибок (*experiential approach*). Важно отметить, что обе эти совершенно различные стратегии могут быть весьма эффективными для людей, которые ими пользуются. Как считают Григоренко и Стернберг, академическая успеваемость является функцией не только уровня интеллекта студента *или* его личностных характеристик; она зависит также от так называемого *стиля* — т. е. от «взаимодействия между интеллектом и личностью» (Grigorenko and Sternberg, 1995, p. 205).

Анализ литературы показывает, что одни исследователи используют термин «когнитивный стиль», а другие — «стиль научения», вкладывая в них примерно одинаковый смысл; поскольку литература, в которой используется первый термин, несколько отличается от литературы, в которой используется второй, то мы будем рассматривать их по отдельности. Можно также выделить несколько различных подходов к изучению стилей (Furnham, 1995; Grigorenko and Sternberg, 1995): когнитивный подход, личностный подход и подход, центрированный на деятельности. При использовании последнего обычно используется термин «стиль научения».

3.4.1. Стили научения

Понятие «стиль научения» не имеет общепринятого определения, и разные исследователи по-разному формулируют для себя основной вопрос, требующий ответа. Григоренко и Стернберг (Grigorenko and Sternberg, 1995) выделяют несколько пользующихся наибольшим влиянием подходов к изучению природы стилей научения. В табл. 3.2 представлены различные точки зрения, лежащие в основе этих подходов. Таблица показывает, что эти подходы резко отличаются друг от друга: в центре внимания находятся различные характеристики, от поведения до сенсорных модальностей или процессов переработки информации.

Колб (Kolb, 1976, 1984) разработал специальный вопросник (*Learning Style Inventory*), предназначенный для оценки характеристик человека как учащегося. С помощью этого инструмента оцениваются четыре различных стиля, а именно «конвергирующий», «дивергирующий», «ассимилирующий» и «аккомодирующий». Конвергирующий стиль характерен для людей, которые особенно умело решают проблемы

Таблица 3.2

Различные концепции стилей научения

Вопросы, интересующие разных исследователей
«Какие условия благоприятствуют научению любого типа?»
«Какие виды поведения могут быть использованы для оценки научения и адаптации к окружающей среде?»
«Каковы особенности научения людей со специфическими проблемами?»
«Связаны ли определенные сенсорные модальности с конкретными типами научения?»
«Влияют ли определенные личностные характеристики на поведение в ситуациях научения?»
«Отличаются ли люди друг от друга по своим способностям к научению?»
«Являются ли результаты научения функцией различных способов переработки информации?»

Источник информации: *Grigorenko, E.* and *Sternberg, R.* (1995) Thinking styles. In *Saklofske, D.* and *Zeidner, M.* (eds), International Handbook of Personality and Intelligence. New York: Plenum, 205-29.

и имеют хорошие практические навыки. Люди с дивергирующим стилем мышления имеют отличное воображение и поэтому способны генерировать самые различные идеи. К ассимилирующему типу относят людей, которые предпочитают функционировать на абстрактном уровне и любят разрабатывать теоретические модели и таксономии; они хорошо представляют себе, «как должно быть» и как следует решать проблемы. Поэтому такие люди часто прекрасно подходят для работы по профессиям, связанным с планированием и исследованиями. Наконец, аккомодатор характеризуется действием — это человек, который использует все имеющиеся возможности, склонен к риску и всегда готов «что-нибудь сделать», когда возникает такая необходимость.

Студентов с определенными стилями научения, по-видимому, привлекают специфические профессиональные области. Грин с соавторами (Green, *et al.*, 1990) обнаружил, что студенты с дивергирующим стилем менее других были уверены в выборе профессии, в то время как у ассимиляторов были очень хорошие вычислительные навыки. Студентов с конвергирующим стилем интересовали научные профессии, а у аккомодаторов не было выявлено определенных предпочтений в выборе профессии. Кроме того, студенты с конвергирующим стилем, не имеющие опыта работы с компьютером, могут улучшить свои навыки гораздо быстрее, чем студенты с другими стилями, если использовать при их обучении практические приложения в сочетании с абстрактной концептуализацией (Sein and Robey, 1991).

Формирование у человека одного из описанных выше четырех стилей на самом деле зависит от того, как этот человек собирает и перерабатывает информацию (Furnham, 1995). Можно собирать информацию посредством конкретного опыта или абстрактной концептуализации, в то время как переработка информации происходит либо путем рефлексивного наблюдения, либо путем активного экспериментирования. Как считает Колб (Kolb, 1976, 1984), для каждого из четырех стилей характерны следующие способы сбора и переработки информации:

- *аккомодирующий:* конкретный опыт + активное экспериментирование;
- *дивергирующий:* конкретный опыт + рефлексивное наблюдение;

- *ассимилирующий:* рефлексивное наблюдение + абстрактная концептуализация;
- *конвергирующий:* абстрактная концептуализация + активное экспериментирование.

В дальнейшем Хани и Мамфорд (Honey and Mumford, 1992) разработали таксономию, которая удивительно похожа на классификацию Колба. Они предложили следующие категории: «активисты», «рефлексирующие» (*reflectors*), «теоретики» и «прагматики».

Активисты. Эти люди не склонны к догматизму, они с энтузиазмом воспринимают новый опыт, но не любят строить долгосрочные планы и неглубоко усваивают новую информацию. Они общительны и любят всегда находиться в центре событий. Активисты также склонны к гибкому мышлению, хотя они действуют несколько импульсивно.

«Рефлексирующие». Эти люди более осторожны и тщательно взвешивают ситуацию перед тем, как начать действовать. Они кажутся несколько отчужденными и холодными, однако они скрупулезны, методичны и прислушиваются ко всем точкам зрения. Отрицательной стороной «рефлексирующих» является то, что они медленно принимают решения и недостаточно настойчивы.

Теоретики. Это люди с аналитическим складом ума, которые любят предлагать модели и теории; поэтому они предпочитают ясность и логичность во всем. Неудивительно, что они придерживаются упорядоченного и методологичного подхода к приобретению знаний, предпочитая объективную информацию субъективной. Одной из слабых сторон этих людей является то, что они не выносят неясности и неоднозначности.

Прагматики. Эти люди любят решать проблемы, и для них характерен практический склад ума. Они экспериментируют с новыми идеями или стратегиями решения проблемы, которую всегда рассматривают как испытание своих сил. Структурированное обсуждение для них намного предпочтительнее, чем открытое. Недостатком этого подхода является акцент на практической стороне вопроса в ущерб теоретической; кроме того, такие люди часто выбирают решение проблемы исходя только из соображений удобства.

Можно ли провести различия между мужчинами и женщинами с точки зрения характерных для них стилей научения? Этим вопросом заинтересовались Филбин и коллеги (Philbin *et al.*, 1995). Семьдесят два респондента различного возраста, этнического происхождения и пола ответили на разработанный Колбом Вопросник личностных стилей. Этот вопросник состоит из 12 пунктов, таких как следующие: «Как вы предпочитаете вести себя в ситуациях, связанных с обучением? Слушать/участвовать в обсуждении»; «Какой метод анализа вы цените больше? Субъективный/объективный».

Большинство мужчин из выборки (48%) были классифицированы как ассимиляторы, поскольку им нравилось разрабатывать модели и таксономии. Только 8% мужчин попали в категорию людей с дивергирующим стилем, так как они полагались в основном на воображение. С другой стороны, у женщин распределение различных стилей научения было более равномерным, причем наименьшую долю (20%) составили женщины, отнесенные к ассимиляционной категории. Аккомодаторы составили 22,2% выборки, женщины с дивергирующим и конвергирующим стилем — по 28,9%.

Фернхем (Furnham, 1992), а также Джексон и Лоти-Джонс (Jackson and Lawty-Jones, 1996) провели исследования с целью изучения связи между стилями научения

Таблица 3.3

Личностные корреляты стилей научения по результатам двух исследований

Экстраверсия	Психотизм	Нейротизм	Ложь
Активист[а]	Активист[а]	Теоретик[б]	Активист (–)[а]
Рефлексирующий(–)[а]	Теоретик(–)[а]		Рефлексирующий(–)[а]
Прагматик[а]	Рефлексирующий		Теоретик [б]

[а] Результаты, полученные в обоих исследованиях

[б] Результаты, полученные только в исследовании Джексона и Лоти-Джонса (1996).

Источники: *Furnham, A.* (1992) Personality and learning style: a study of three instruments. Personality and Individual Differences **13**, 429-38 и *Jackson, C.* and *Lawty-Jones, M.* (1996) Explaining the overlap between personality and learning style. Personality and Individual Differences **20**, 293-300.

и личностными характеристиками, измеренными с использованием *EPQ*. Основные результаты этих исследований согласуются с имеющейся информацией о различных личностных типах и представлены в табл. 3.3. Было обнаружено, что хорошо учатся те экстраверты, которые относятся к активистам и прагматикам, но не к обдумывателям. Результаты, касающиеся нейротизма, неоднозначны, в то время как люди с высокими оценками по шкале П (психотизм), как правило, являются активистами, но не теоретиками.

Драммонд и Стоддард (Drummond and Stoddard, 1992) в своем исследовании оценили степень корреляции между оценками, полученными с использованием Опросника стилей научения Грегорка (*Gregorc learning style inventory*) и Личностной шкалы Майерс-Бриггс (*Myers-Briggs personality scale*). Было выявлено несколько значимых корреляций, однако, с нашей точки зрения, только две из них действительно интересны. Эти авторы обнаружили, что экстраверты, как правило, получали более низкие оценки по шкале абстрактной последовательности (*abstract sequential scale*) — т. е. они не склонны к последовательности, логичности, научности и аналитичности мышления, в то время как для интровертов была характерна противоположная картина.

3.4.2. Когнитивные стили

Понятие «когнитивный стиль» получило следующие определения: это «предпочитаемый человеком способ принятия решений, решения задач и толкования изменений» (Tulletts and Davies, 1997) или «предпочтительная организация восприятия, включающая Я-концепцию, мировоззрение, типичные инструментальные реакции и ценности... (Ею) определяется способ и точность восприятия, стиль мышления... и центр внимания» (Furnham, 1995). Другими словами, когнитивные стили влияют на то, как мы думаем о своем окружении или о мире, в котором живем (Riding *et al.*, 1995).

Мессик (Messick, 1984) считает, что когнитивный стиль определяется следующими параметрами: широкие или узкие классификации, когнитивная сложность или простота, полезависимость или поленезависимость, склонность к нивелированию или заострению, беглый просмотр или сосредоточенное изучение; конвергентность или дивергентность, использование автоматизированных навыков или реорганизация материала и рефлексия или импульсивность. Райдинг и Уигли (Riding and Wigley, 1997) проанализировали

множество различных подходов к концептуализации когнитивного стиля и заключили, что любую его концепцию можно отнести к одной из двух следующих широких и независимых категорий:

- *Холистически-аналитические:* как человек перерабатывает информацию — целиком или по частям?
- *Вербально-образные:* как человек представляет информацию в процессе мышления — вербальным способом или посредством зрительных представлений?

Люди с образным мышлением (визуалисты) предпочитают оперировать наглядно-образными представлениями, в то время как для «вербалистов» характерна тенденция использовать преимущественно вербальный способ работы с информацией. В отличие от «вербалистов» люди с образным мышлением лучше припоминают тексты описательного характера. Поэтому не удивительно, что форма представления материала оказывает влияние на его последующее припоминание или на результаты выполнения задания. Райдинг и Дуглас (Riding and Douglas, 1993) обнаружили, что люди с образным мышлением припоминают текстовой материал с картинками лучше, чем только текстовой материал. Однако, вопреки существующим представлениям, «словесники» одинаково хорошо припоминали материал, представленный в виде текста *и* в виде текста с картинками. Возможно, что этот результат в какой-то степени обусловлен тем, что студентам были даны *вербальные* инструкции к выполнению задания.

У взрослых людей не было выявлено значимой связи между нейротизмом и тем или иным когнитивным стилем, скорее нейротизм связан со смешанным когнитивным стилем. Так, например, обнаружено, что люди, которые могут переключаться с одного стиля на другой, наиболее склонны к нейротизму. «Холисты» видят целостную картину, а «аналитики» держат под контролем все аспекты ситуации. Поэтому они, как правило, слабо подвержены стрессу.

Обнаружено, что у двенадцатилетних детей когнитивный стиль уже связан с личностными дескрипторами. Райдинг с коллегами (Riding *et al.*, 1995) попросили детей ответить на вопросник, предназначенный для оценки когнитивного стиля, а затем назвать тех одноклассников, которым присущи определенные личностные характеристики. Школьники с образным мышлением казались другим детям более ответственными, чем «словесники». «Словесники» воспринимались как более активные (жизнерадостные и общительные), чем дети с образным мышлением. Между «словесниками» и детьми с образным мышлением не было выявлено различий в оценках черты «скромный» (застенчивый и тихий). Таким образом, эти стили достаточно логично соответствовали нашим знаниям о главных личностных сферах.

Хотя есть основания предполагать, что когнитивный стиль зависит от интеллекта, учет личностных факторов важен для объяснения того, *каким образом* мы приходим к определенному решению задачи (см. также Kossowska and Necka, 1994), причем *внутри* широких категорий были также обнаружены различия. Так, например, между испытуемыми аналитического склада и испытуемыми с «глобальным» подходом не было обнаружено значимых различий в среднем времени, затраченном на выполнение задания, но они по-разному распределяли это время. Коссовска и Нека (Kossowska and Necka, 1994) обнаружили, что испытуемые аналитического склада тратили больше времени на подготовительные стадии («поэтапный» подход), в то время как испытуемые с «глобальным» подходом тратили больше времени на этапах выполнения задания.

Таблица 3.4

Личностные различия между поленезависимыми и полезависимыми испытуемыми

У поленезависимых наблюдается тенденция:

- к отделению своих чувств от когнитивных представлений;
- к независимости от других людей;
- к требовательности и манипулятивности;
- к успешной деятельности в области математики и точных наук;
- к выбору профессии архитектора или инженера.

У полезависимых наблюдается тенденция:

- к нежности, теплоте и тактичности;
- к поддержанию эффективных межличностных отношений;
- к выбору профессии медсестры, социального работника или менеджера по персоналу.

Источник информации: *Crozier, W. R.* (1997) Individual learners: personality differences in education. London: Routledge.

Нейротичные испытуемые выполняли аналогичную задачу быстрее, чем эмоционально стабильные испытуемые, и предпочитали аналитическую стратегию глобальной (см. также рассмотренную выше статью Riding and Wigley, 1997).

Крозье (Crozier, 1997) пишет, что в основе многих исследований, посвященных когнитивным стилям, лежит концепция поленезависимости/полезависимости, разработанная Уиком (Wik). Люди, отнесенные к поленезависимым, склонны к активному научению; они любят структурировать материал и используют мнемонические стратегии для эффективного запоминания и воспроизведения информации; они также предпочитают изучать общие принципы, причем усваивают их довольно легко (Furnham, 1995). Для полезависимых учащихся характерно прогнозирование с использованием наиболее заметных признаков; они склонны к пассивному научению, используют предложенную им организацию материала и так далее.

Крозье (Crozier, 1997, p. 10) проанализировал различия между поленезависимыми и полезависимыми испытуемыми с точки зрения личностных коррелятов (см. табл. 3.4). Эти различия сводятся к тому, что поленезависимые испытуемые склонны манипулировать людьми, в то время как для полезависимых характерны теплота и сердечность.

Чем способности отличаются от когнитивного стиля? Фернхем указывает на следующие различия:

> В то время как под способностями подразумеваются количественные и качественные показатели научения, понятие «стиль» относится скорее к способам. Стиль обозначает способ переработки материала; под способностями подразумевается точность или скорость реакции. Мы можем иметь отличные или очень слабые способности в какой-либо области, в то время как стиль — это биполярный параметр. Наши способности относятся к определенной области, а наши стили — ко всем областям (Furnham, 1995, p. 399).

3.4.3. Стиль атрибуции

Стиль атрибуции или объяснения событий — это характерный способ реагирования на события или их интерпретации, и поэтому его можно рассматривать в качестве когнитивного стиля. Психологи придают большое значение исследованию атрибуции, поскольку атрибуции связывают стимулы, с которыми мы сталкиваемся, с индивидуальным поведением (Ross and Fletcher, 1985). Поэтому атрибуции оказывают влияние на поведение.

Люди с негативным стилем атрибуции склонны объяснять отрицательные события (такие, как провал на экзамене) устойчивыми, внутренними и глобальными причинами. Так, например, студент с негативным стилем атрибуции может считать, что не сдал экзамен из-за того, что у него недостаточно высокий уровень интеллекта. Такую причину практически невозможно устранить, поэтому этот студент склонен думать, что в будущем он, вероятно, опять не сдаст экзамен. Если человек верит, что он недостаточно умен и обречен на неудачу, то он менее склонен усердно готовиться к экзамену, из-за чего вероятность неуспеха повышается.

Петерсон и Барретт (Peterson and Barrett, 1987) исследовали выборку, в которую вошли 87 первокурсников университета, и обнаружили данные, подтверждающие справедливость этих рассуждений. Даже после введения контроля над возможными смешивающими факторами, такими как оценки по шкале депрессии, пол респондента и результаты теста способности к учебе, у студентов, которые объясняли отрицательные события внутренними, устойчивыми и глобальными причинами, как правило, был значительно более низкий средний балл. Студенты с более высокими отметками были склонны к внутренним, устойчивым и глобальным атрибуциям при объяснении положительных событий. Таким образом, те, кто достигает успеха в учебе, объясняют его своими способностями. Существуют некоторые исключения из этого общего правила (например, Chapman and Lawes, 1984). Было обнаружено, что люди с низким уровнем достижений считают причинами успеха внешние факторы; кроме того, замечены некоторые половые различия: женщины объясняют свои успехи и неудачи внешними причинами чаще, чем мужчины.

С нашей точки зрения важно то, что стиль атрибуции может быть связан с личностными характеристиками. Рим (Rim, 1990) обнаружил, что эмоционально неустойчивые женщины, а также женщины-экстраверты объясняют неблагоприятные события внутренними причинами чаще, чем эмоционально устойчивые женщины или женщины-интроверты, хотя для мужчин это правило не выполняется. В выборке английских продавцов оценки по Шкале лжи (или диссимуляции) были связаны с комплексным показателем негативного стиля атрибуции, а также с негативным стилем атрибуции в аффилиативных условиях, но в выборке мужчин-волонтеров такая связь не обнаружилась (Corr and Gray, 1995).

Этот результат сам по себе весьма любопытен, поскольку в Англии обнаружено, что позитивный стиль атрибуции связан с продуктивностью работы продавца. Кроме того, следует отметить, что наблюдавшиеся корреляции были слабыми (самый высокий коэффициент корреляции равен 0,251); это означает, что негативный стиль атрибуции «не полностью нейтрализуется дисперсией оценок по Шкале лжи» (Corr and Gray, 1995, p. 435).

3.5. Замечание о связи между личностью и интеллектом

Материал этой главы показывает, что личностные факторы отражаются на стилях научения и когнитивных стилях, а также на показателях деятельности самого различного типа. На самом деле эти взаимосвязи гораздо существеннее, поскольку некоторые теоретики — например, Кеттелл в 1940-е годы — предполагали, что интеллект следует рассматривать как компонент более широкой личностной таксономии. Даже современные теоретики (например, Гольдберг) ведут споры о том, не является ли фактор, который называется «интеллект», пятым фактором «Большой Пятерки» (John, 1990). Таким образом, оказывается, что, по мнению некоторых ученых, личностные характеристики оказывают значимое влияние на показатели интеллектуального функционирования любого типа. Анастази отмечает в своем учебнике, который теперь стал классическим:

> Личность человека невозможно отделить от его способностей. Результаты тестирования способностей, школьная успеваемость, выполнение работы или показатели деятельности в любом другом контексте зависят от того, насколько данный человек стремится к достижению, от его настойчивости, системы ценностей, наличия или отсутствия эмоциональных проблем, мешающих полноценному функционированию, и от других характеристик, которые традиционно включают в понятие «личность» (Anastasi, 1988, p. 368).

Как считает Анастази, прогнозирование показателей интеллектуального функционирования на основе одних лишь личностных факторов невозможно, но учет этих факторов полезен для понимания результатов тестирования интеллекта. Кроме того, связь между личностными факторами и результатами тестирования интеллекта является взаимной. Поэтому люди, получившие высокие результаты, как правило, довольны таким исходом, что, в свою очередь, способствует повышению самооценки и усилению чувства собственного достоинства.

Гофф и Акерман (Goff and Ackerman, 1992) недавно высказали интересное предположение о том, что по личностным факторам можно прогнозировать «обычные интеллектуальные показатели» или «интеллектуальную вовлеченность» человека, в отличие от максимально возможных интеллектуальных показателей. Другими словами, можно прогнозировать не только фактические результаты (например, средний балл, отметки за выпускные экзамены и т.п.), но и интеллектуальный подход человека к проблеме или стратегии, которые он склонен использовать. Эти авторы предполагают, что интеллектуальные возможности зависят от целого ряда мотивационных, ситуационных и диспозициональных факторов. Они считают, что типичная интеллектуальная вовлеченность складывается из 9 соответствующих личностных конструктов, в числе которых, например, усердие в работе, погруженность в работу (*absorption*), интровертированная интеллектуальная вовлеченность и т. п. (подробности см. в табл. 3.5). Было обнаружено, что эти сферы связаны с личностными факторами следующим образом:

- *открытость новому опыту:* ассоциируется с интересом к искусству и гуманитарным наукам, интровертированной интеллектуальной вовлеченностью и экстравертированной интеллектуальной вовлеченностью;
- *добросовестность:* тенденция к связи с усердием в работе и перфекционизмом.

Таблица 3.5

Предполагаемые параметры типичной интеллектуальной вовлеченности

Параметр	Описание
Типичная интеллектуальная вовлеченность	Нравится решение трудных задач, поставленных жизнью
Усердие в работе	Предпочтение отдается трудным, а не простым задачам
Перфекционизм	Стремление к сложной работе, требующей добросовестности, точности и тщательности
Открытость для нового опыта	Нравится новая, неопробованная деятельность
Поглощенность работой	При выполнении задания забывает обо всем другом
Отвлекаемость	При выполнении монотонной работы замечает происходящее вокруг
Экстравертированная интеллектуальная вовлеченность	Нравятся длительные обсуждения
Интровертированная интеллектуальная вовлеченность	Нравится анализировать собственные мысли и чувства
Энергичность	Всегда чем-нибудь занят, даже если утомлен — например, чтением
Интерес к искусству и гуманитарным наукам	Например, к поэзии
Интерес к науке	Нравятся занятия наукой
Интерес к социальным наукам	Например, обеспокоенность социальными проблемами
Интерес к технике	Например, интерес к техническим проблемам

По данным статьи *Goff, M.* and *Ackerman, P.* (1992) Personality-intelligence relations: assessment of typical intellectual engagement. Journal of Educational Psychology 84, 540-1.

В заключение повторим, что обнаружены тесные корреляции между личностными характеристиками, результатами научения и самыми различными показателями деятельности, такими как успешное выполнение лабораторных заданий, стили научения, способности и академическая успеваемость. Не вызывает сомнений, что изучение индивидуальных различий внесет значимый вклад в исследование показателей человеческой деятельности.

3.6. Заключение

Ясно, что личностные факторы играют значимую роль, и от них зависит успех и выбор способа изучения нового материала, а также показатели выполнения различных заданий. Например, в лабораторных исследованиях продемонстрированы влияние экстраверсии при выполнении заданий на вигильность, а также связь между уровнем тревожности и результатами научения и успеваемостью. Более того, это влияние иногда бывает косвенным, а не прямым, каким оно может показаться на первый взгляд. Результаты зависят от типа задания, а также от принадлежности испытуемого к нейротичным интровертам или нейротичным экстравертам.

Материал этой главы показывает также, что в последнее время все больше исследователей используют личностную таксономию «Большой Пятерки», особенно при исследовании академической успеваемости. Наиболее надежным прогностическим признаком академической успеваемости, а также выбора учебных предметов, несомненно, оказывается добросовестность. Так, например, люди с высокими уровнями добросовестности склонны к изучению юридических, экономических и естественных наук, в то время как низкий уровень добросовестности характерен для студентов, специализирующихся в области истории, психологии и педагогики. Добросовестность также связывают с мотивацией успешной сдачи экзаменов. Необходимо провести дальнейшие исследования с целью более тщательного изучения характера связи между различными компонентами добросовестности и академической успеваемостью и выполнением работы.

Наконец, ощущается явная нехватка кросс-культурных исследований, посвященных личности и показателям деятельности. Поскольку в различных культурах описания личностных сфер несколько отличаются, то было бы полезно оценить влияние некоторых из этих личностных сфер на показатели деятельности людей, не принадлежащих к западной культуре.

Литература

Aladjalova, N. and Arnold, O. (1991) The role of the slow controlling system of the brain in regulation of vigilance in introverts and extraverts: some effects of sleep deprivation. *Soviet Journal of Psychology* **12**, 58–68.

Anastasi, A. (1988) *Psychological testing*, 6th edn. New York: Macmillan.

Anthony, W. (1973) The development of extraversion, of ability and the relation between them. *British Journal of Educational Psychology* **43**, 223–7.

Argyle, M. (1994) *The psychology of social class*. London: Routledge.

Boekaerts, M. (1996) Personality and the psychology of learning. *European Journal of Personality* **10**, 377–404.

Braden, J. (1995) Intelligence and personality in school and educational psychology. In Saklofske, D. and Zeidner, M. (eds), *International Handbook of Personality and Intelligence*. New York: Plenum Press, 621–50.

Brebner, J. and Cooper, C. (1985) A proposed unified model of extraversion. In Spence, J. and Izard, C. (eds), *Motivation, emotion and personality*. Amsterdam: Elsevier, 219–29.

Byrne, D. G. and Byrne, A. (1990) Adolescent personality, school type and educational outcomes: an examination of sex differences. In Heaven, P. and Callan, V. (eds), *Adolescence: an Australian perspective*. Sydney: Harcourt Brace Jovanovich, 98–115.

Campbell, J. and Hawley, C. (1982) Study habits and Eysenck's theory of extraversion- introversion. *Journal of Research in Personality* **16**, 139–46.

Chapman, J. and Lawes, M. (1984) Consistency of causal attributions for expected and actual examination outcome: a study of the expectancy confirmation and egotism models. *British Journal of Educational Psychology* **54**, 177–88.

Child, D. (1989) The relationship between introversion-extraversion, neuroticism and performance in school examinations. introversion. *British Journal of Educational Psychology* **34**, 178–96.

Corr, P. and Gray, J. (1995) Relationship between attributional style and Lie scores in an occupational sample motivated to fake good. *Personality and Individual Differences* **18**, 433–5.

Crozier, W. R. (1997) *Individual learners: personality differences in education.* London: Routledge.

De Fruyt, F. and Mervielde, I. (1996) Personality and interests as predictors of educational streaming and achievement. *European Journal of Personality* **10,** 405–25.

De Raad, B. and Schouwenburg, H. (1996) Personality in learning and education: a review. *European Journal of Personality* **10,** 303–36.

Dorsey, M. and Jackson, A. (1995) Afro-American students' perceptions of factors affecting academic performance at a predominantly white school. *Western Journal of Black Studies* **19,** 189–95.

Drummond, R. and Stoddard, A. (1992) Learning style and personality type. *Perceptual and Motor Skills* **75,** 99–104.

Entwistle, N. (1972) Personality and academic attainment. *British Journal of Educational Psychology* **42,** 137–51.

Eysenck, H. (1967) *The biological basis of personality.* Springfield, IL: Charles C. Thomas.

Eysenck, H. (1971) Relation between intelligence and personality. *Perceptual and Motor Skills* **32,** 637–8.

Eysenck, H. and Eysenck, M. (1985) *Personality and individual differences: a natural science approach.* New York: Plenum.

Eysenck, H. and Gudjonsson, G. (1989) *The causes and cures of criminality.* New York: Plenum Press.

Eysenck, M. (1976) Extraversion, verbal learning and memory. *Psychological Bulletin* **83,** 75–90.

Eysenck, M. (1981) Learning, memory and personality. In Eysenck, H.J. (ed.), *A model for personality.* New York: Springer-Verlag.

Eysenck, M. (1988) Individual differences, arousal, and monotonous work. In Leonard, J. (ed.), *Vigilance: methods, models and regulation.* Frankfurt: Peter Lang, 111–18.

Ferrari, J. and Parker, J. (1992) High-school achievement, self-efficacy and locus of control as predictors of freshman academic outcomes. *Psychological Reports* **71,** 515–18.

Foon, A. (1988) The relationship between school type and adolescent self-esteem, attributional styles, abd affiliation needs: implications for educational outcome. *British Journal of Educational Psychology* **58,** 44–54.

Fry, P. and Coe, K. (1980) Achievement performance of internally and externally oriented black and white high-school students under conditions of competition and co-operation expectancies. *British Journal of Educational Psychology* **50,** 162–7.

Furnham, A. (1992) Personality and learning style: a study of three instruments. *Personality and Individual Differences* **13,** 429–38.

Furnham, A. (1995) The relationship of personality and intelligence to cognitive learning style and achievement. In Saklofske, D. and Zeidner, M. (eds), *International Handbook of Personality and Intelligence.* New York: Plenum, 397–413.

Furnham, A. and Mitchell, J. (1991) Personality, needs, social skills and academic achievement: a longitudinal study. *Personality and Individual Differences* **12,** 1067–73.

Furnham, A. and Medhurst, S. (1995) Personality correlates of academic seminar behaviour: a study of four instruments. *Personality and Individual Differences* **19,** 197–208.

Furnham, A. and Bradley, A. (1997) Music while you work: the differential distraction of background music on the cognitive test performance of introverts and extraverts. *Applied Cognitive Psychology* **11,** 445–55.

Furnham, A., Gunter, B. and Peterson, E. (1994) Television distraction and the performance of introverts and extraverts. *Applied Cognitive Psychology* **8,** 705–11.

Gale, A. and Edwards, J. (1986) Individual differences. In Coles, M., Donchin, E. and Porges, S. (eds), *Psychophysiology: systems, processes and applications.* New York: Guilford Press, 431–507.

Gale, A. and Eysenck, M. (1992) *Handbook of individual differences: biological perspectives*. Chichester: Wiley.

Gallagher, D. (1996) Personality, coping and objective outcomes: extraversion, neuroticism, coping styles and academic performance. *Personality and Individual Differences* **21**, 421–9.

Goff, M. and Ackerman, P. (1992) Personality-intelligence relations: assessment of typical intellectual engagement. *Journal of Educational Psychology* **84**, 537–52.

Goh, D. and Moore, C. (1978) Personality and academic achievement in three educational levels. *Psychological Reports* **43**, 71–9.

Gray, J. (1981) A critique of Eysenck's theory of personality. In Eysenck, H. (ed.), *A model for personality*. Berlin: Springer Verlag, 246–76.

Green, D., Snell, J. and Parimanath, A. (1990) Learning styles in assessment of students. *Perceptual and Motor Skills* **70**, 363–9.

Grigorenko, E. and Sternberg, R. (1995) Thinking styles. In Saklofske, D. and Zeidner, M. (eds), *International Handbook of Personality and Intelligence*. New York: Plenum, 205–29.

Heaven, P. (1990) Attitudinal and personality correlates of achievement motivation among high-school students. *Personality and Individual Differences* **11**, 705–10.

Honey, P. and Mumford, A. (1992) *The manual of learning styles*. Maidenhead: Peter Honey.

Howarth, E. and Eysenck, H. (1968) Extraversion, arousal, and paired-associate recall. *Journal of Experimental Research in Personality* **3**, 114–16.

Humphreys, M. and Revelle, W. (1984) Personality, motivation and performance: a theory of the relationship between individual differences and information processing. *Psychological Review* **91**, 153–84.

Jackson, C. and Lawty-Jones, M. (1996) Explaining the overlap between personality and learning style. *Personality and Individual Differences* **20**, 293–300.

Jindal, S. and Panda, S. (1982) A correlation study of achievement motivation, anxiety, neuroticism and extraversion of school-going adolescents. *Journal of Psychological Researches* **26**, 110–14.

John, O. (1990) The 'Big Five' factor taxonomy: dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In Pervin, L. (ed.), *Handbook of personality theory and research*. New York: Guilford, 66–100.

Jones, J. (1990) Outcomes of girls' schooling: unravelling some social differences. *Australian Journal of Education* **34**, 153–67.

Kline, P. and Gale, A. (1971) Extraversion, neuroticism and performance in a psychology examination. *British Journal of Educational Psychology* **41**, 90–4.

Koelega, H. (1992) Extraversion and vigilance performance: 30 years of inconsistencies. *Psychological Bulletin* **112**, 239–58.

Kolb, D. (1976) *Learning Style Inventory: technical manual*. Boston, MA: McBer.

Kolb, D. (1984) *Experimental learning*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Kossowska, M. and Necka, E. (1994) Do it your own way: cognitive strategies, intelligence, and personality. *Personality and Individual Differences* **16**, 33–46.

Markham, R. and Darke, S. (1991) The effects of anxiety on verbal and spatial task performance. *Australian Journal of Psychology* **43**, 107–11.

Matthews, G., Davies, D. and Lees, J. (1990) Arousal, extraversion, and individual differences in resource availability. *Journal of Personality and Social Psychology* **59**, 150–68.

Messick, S. (1984) The nature of cognitive styles: problems and promise in educational practice. *Educational Psychologist* **19**, 59–74.

Morgenstern, S., Hodgson, R. and Law, L. (1974) Work efficiency and personality. *Ergonomics* **17**, 211–20.

Paspalanov, I. (1984) The relation of nAch to extraversion, emotional instability and level of anxiety in people of different social status and success. *Personality and Individual Differences* **5**, 383–8.

Peterson, C. and Barrett, L. (1987) Explanatory style and academic performance among university freshmen. *Journal of Personality and Social Psychology* **53**, 603–7.

Philbin, M., Meier, E., Huffman, S. and Boverie, P. (1995) A survey of gender and learning styles. *Sex Roles* **32**, 485–94.

Prociuk, T. and Breen, L. (1974) Locus of control, study habits and attitudes and college academic performance. *Journal of Psychology* **88**, 91–5.

Riding, R. and Douglas, (1993) The effect of cognitive style and mode of presentation on learning performance. *British Journal of Educational Psychology* **63**, 297–307.

Riding, R. and Wigley, S. (1997) The relationship between cognitive style and personality in further education students. *Personality and Individual Differences* **23**, 379–89.

Riding, R., Burton, D., Rees, G. and Sharratt, M. (1995) Cognitive style and personality in 12-year-old children. *British Journal of Educational Psychology* **65**, 113–24.

Rim, Y. (1991) Personality and attributional styles. *Personality and Individual Differences* **12**, 95–6.

Ross, M. and Fletcher, G. (1985) Attribution and social perception. In Lindzey, G. and Aronson, E. (eds), *Handbook of Social Psychology. Vol. 2.* New York: Random House, 73–122.

Rothstein, M., Paunonen, S., Rush, J. and King, G. (1994) Personality and cognitive ability predictors of performance in graduate business school. *Journal of Educational Psychology* **86**, 516–30.

Scott, W. and Scott, R. (1989) Family correlates of high-school adjustment: a cross-cultural study. *Australian Journal of Psychology* **41**, 269–84.

Sein, M. and Robey, D. (1991) Learning style and the efficacy of computer training methods. *Perceptual and Motor Skills* **72**, 243–8.

Spence, J. and Spence, K. (1966) The motivational components of manifest anxiety: drive and drive stimuli. In Spielberger, C. D. (ed.), *Anxiety and behaviour.* London: Academic Press, 291–326.

Spielberger, C. (1966) The effects of anxiety on complex learning and academic achievement. In Spielberger, C. D. (ed.), *Anxiety and behaviour.* New York: Academic Press, 3–20.

Tullett, A. and Davies, G. (1997) Cognitive style and affect: a comparison of the Kirton adaption-innovation and Schutz's fundamental interpersonal relations orientation-behaviour inventories (KAI and FIRO-B). *Personality and Individual Differences* **23**, 479–85.

Wolfe, R. and Johnson, S. (1995) Personality as a predictor of college performance. *Educational and Psychological Measurements* **55**, 177–85.

4

Личность и идеология

4.1. Введение

Самоочевидно, что между установками и идеологическими убеждениями людей, будь то политические, религиозные или философские взгляды, имеются заметные различия. Известно, что даже члены одной семьи могут отличаться друг от друга по уровню своей религиозности, поддерживать различные политические партии и движения, иметь разные расовые установки и т. д. При прогнозировании идеологических позиций в таких областях, как религия или политика, тщательный учет личностных факторов и факторов индивидуальных различий (черт) играет значимую роль. Такая точка зрения противоречит социально-психологическим и политическим теориям, в которых недооценивается или даже игнорируется значение индивидуальных различий по определенным личностным чертам.

Психологические исследования в области идеологии имеют долгую и интересную историю. Хорошо известно, например, что Фрейд занимался теоретическим исследованием роли религии в человеческой жизни, в то время как другие выдающиеся психологи, такие как Уильям Джеймс, Г. Стэнли Холл и Карл Юнг, также размышляли о психологических основах религиозных убеждений (Spilka *et al.*, 1985). В течение многих лет психологи пытались понять сущность политической идеологии и опубликовали на эту тему много книг, оказавших значимое влияние на психологическую науку (например, Lasswell, 1930; Adorno *et al.*, 1950; Eysenck, 1954; Knutson, 1973). Действительно, разработано множество инструментов оценки индивидуальных различий, таких как Шкала правого авторитаризма (*Right-Wing Authoritarianism Scale*). Эти инструменты предназначены для оценки идеологических убеждений, и в них используются характеристики, которые напоминают личностные черты (Altemeyer, 1988).

Под идеологией подразумевается «общее для группы людей понимание цели и смысла жизни» (Stone and Schaffner, 1988, p. 28), хотя некоторые рассматривают ее как «представления о мире и его устройстве, служащие для легитимизации, сохранения и воспроизведения существующей организации общества» (Augoustinos and Walker, 1995, p. 288). Понятие «идеология» не имеет точного определения и плохо поддается количественной оценке. Идеологию можно рассматривать с различных точек зрения. Можно, например, считать ее *обоснованием системы* (Augoustinos and Walker, 1995) — т. е. средством достижения цели, способом установления контроля и власти над народными массами. Можно также подразумевать под идеологией совокупность религиозных

взглядов или политических *систем убеждений*, которые отражены в установках и ценностях различных политических партий или групп.

Вышеизложенные соображения являются отправной точкой данной главы. В ней будут рассмотрены исследования, посвященные изучению связи между личностью и двумя основными формами идеологии, т. е. религиозными верованиями и политическими убеждениями. В разделе о политике будут обсуждаться 3 конструкта: психическая тугоподвижность (*tough-mindedness*), авторитаризм и ориентация на социальную доминантность. Самое большое влияние на психологическую науку оказали, по-видимому, исследования авторитаризма. Наконец, в заключительном разделе главы приводится краткое описание корреляций между факторами индивидуальных различий и намерениями избирателей, предрассудками и социальными установками.

4.2. Личность и религиозная идеология

Что означает быть религиозным? Арджил и Бейт-Халлами (Argyle and Beit-Hallahmi, 1975, p. 1) дают следующее определение религии: это «система верований в существование божественных или сверхчеловеческих сил, а также практики богослужения или другие ритуалы, посвященные этим силам». Такие верования и ритуалы могут иметь множество различных проявлений, от более традиционных, таких как принадлежность к определенной церкви, привычка молиться в уединении или посещение общественных богослужений, до членства в гораздо более неформальных группах.

Из приведенного выше определения ясно, что религиозность складывается из установок, верований и поведения. Поэтому не удивительно, что еще со времен Фрейда психологи размышляют о том, можно ли объяснить религиозные верования с точки зрения психологических принципов. Как уже показали Спилка с соавторами (Spilka *et al.*, 1985), религиозные переживания являются важной частью повседневной жизни многих людей — важным компонентом так называемой «психологической реальности» (Spilka *et al.*, 1985, p. 2). Религиозная практика тесно связана с системами ценностей, чувствами, субъективным опытом и поведением людей. По-видимому, это верно для великих монотеистических религий, таких как христианство, ислам и иудаизм, а также для других широко (и менее широко) распространенных религиозных конфессий.

Некоторые психологи полагают, что религия помогает людям найти смысл в своей повседневной жизни, а также дает им возможность почувствовать, что они могут управлять своей жизнью (*feeling of control*), и защищает от тревоги (Argyle and Beit-Hallahmi, 1975; Spilka *et al.*, 1985). В литературе можно встретить предположения о том, что религия защищает человека от страха смерти и неизвестности или помогает справиться со стрессом в тяжелых ситуациях. Утверждают, что религия дает надежду отчаявшимся и силу малодушным. Действительно, Фрейд предполагал, что функцией религии является защита человека от трех различных видов тревоги, а именно от страха перед действительностью, нравственной тревоги и невротической тревоги (Spilka *et al.*, 1985), и характеризовал религию как «всеобщий обсессивный невроз» (Pfeifer and Waelty, 1995) (см. далее работу, посвященную связи между нейротизмом и религиозностью).

Многие религии основаны на грандиозных теориях или дают ответы на некоторые наиболее фундаментальные жизненные вопросы, а также на вопросы, касающиеся

загробной жизни. Поэтому религия особенно привлекает тех, кто ищет ответы на эти вопросы или стремится к постоянству в этом изменчивом мире. Религия может дать человеку сильное чувство защищенности, а также чувство уверенности в будущем. Верующие могут не тревожиться о том, что принесет им завтрашний день, а «положиться на Божью волю». Вторым компонентом религиозности Фрейд считает нравственную тревогу, т. е. испытываемое человеком чувство вины. С точки зрения христианства и иудаизма Бог всемогущ и любит всех людей без исключения, однако он строг. Когда люди совершают плохие поступки или грешат, многие из них чувствуют себя виноватыми в том, что сбились с правильного пути. Они обращаются к религии за прощением и очищением души. Они хотят таким образом избежать Божьего гнева. Фрейд полагал, что с этим чувством вины тесно связан третий компонент, т. е. невротическая тревога.

Считается, что религия помогает человеку преодолеть свои внутренние недостатки и слабости (Spilka *et al.*, 1985), но этот путь часто приводит человека к негибкой и ригидной религиозности. Как утверждают Спилка с соавторами, «слишком часто в результате возникает жесткая, несгибаемая и тираническая вера. Характерной чертой такой религиозности, имеющей невротическую основу, является также образ грозного, требовательного, карающего Бога, используемый для подавления неприемлемых желаний» (Spilka *et al.*, 1985, p. 14).

Фрейд также пытался объяснить религиозное поведение, пользуясь концепцией проекции образа отца (Argyle and Beit-Hallahmi, 1975). Он видел связь между земным отцом человека и Богом (божественным или небесным отцом) и считал, что отношение человека к религии в какой-то степени определяется характером восприятия им своего земного отца. Эта точка зрения, кажется, согласуется со взглядами других ученых (Spilka *et al.*, 1985), которые утверждают, что религиозность — это всего лишь манифестация опыта раннего детства. Фрейд утверждал, что религиозность связана с Эдиповым комплексом и при объяснении религиозных убеждений необходимо учитывать характер семейной социализации, которую он считал значимым фактором. Поэтому он полагал, что Бог — это всего лишь «разросшаяся» отцовская фигура (Argyle and Beit-Hallahmi, 1975).

Религия может также служить для удовлетворения когнитивных потребностей (Argyle and Beit-Hallahmi, 1975; Spilka *et al.*, 1985). Религиозные убеждения способствуют упорядочению человеческой жизни, внося в нее некоторую согласованность, поэтому ими объясняется множество видов поведения и феноменов. Многие религии предписывают человеку выполнение определенных правил, поэтому поведение религиозных людей предсказуемо, стабильно и последовательно. Социальные психологи (например, Festinger, 1957; Heider, 1958) продемонстрировали, что люди испытывают потребность в когнитивной согласованности. Поэтому человек принимает те убеждения (религиозные или нерелигиозные), которые согласуются с его прочими убеждениями, ценностями и поведением. Однако следует отметить, что при использовании такого подхода невозможно найти адекватное объяснение всех видов религиозного поведения, например принадлежности к той или иной церкви или соблюдения религиозных ритуалов (Argyle and Beit-Hallahmi, 1975).

Райан и соавторы (Ryan *et al.*, 1993) недавно предположили, что люди усваивают религиозные убеждения одним из двух способов: либо посредством идентификации, либо посредством интернализации, причем в обоих случаях это оказывает влияние

на их душевное здоровье. Идентификация означает, что человек воспринимает религиозные ценности как свои собственные, в то время как в случае интернализации (интроекции) религиозные ценности ассимилируются лишь частично и играют гораздо более значимую *регуляторную* роль в жизни человека.

В результате проведения серии исследований на различных выборках было получено подтверждение этих предположений. Райан и соавторы (Ryan *et al.,* 1993) заключили, что идентификация, в отличие от интроекции, ассоциируется с положительным влиянием на психику человека.

4.2.1. Формирование религиозных верований

Фаулер (Fowler, 1981) предложил теоретическую модель (см. табл. 4.1), согласно которой религиозная вера формируется стадиально — от недифференцированной веры в младенчестве до редко достигаемой высшей стадии — так называемой универсализированной веры, примером которой является вера таких людей, как мать Тереза из Калькутты, Ганди и другие. Эта модель довольно интересна, но, насколько известно, она не подвергалась эмпирическому исследованию с точки зрения традиционной психологии личности и социальной психологии. Хотя в настоящее время эта точка зрения на веру имеет чисто умозрительный характер, вполне вероятно, что экстраверты могут функционировать на разных стадиях религиозного развития, в зависимости от того, являются ли они враждебными, агрессивными или нейротичными людьми.

Вианелло (Vianello, 1991) исследовал связь между степенью религиозности и личностными характеристиками подростков в возрасте от 12 до 14 лет и обнаружил, что младшие подростки ассимилируют религиозные представления пассивно и некритично, в то время как старшие подростки гораздо критичнее относятся к религиозным догмам, — это означает, что их религиозность гораздо более персонализирована, чем религиозность младших подростков. Вианелло (Vianello, 1991) обнаружил, что у двенадцатилетних подростков существует значимая связь между «стремлением к защищенности», взглядами на Бога как на высшего судью и защитника человека и «наполненностью отношений с Богом личным содержанием». Однако у старших подростков критичное отношение к Богу было значимо связано со способностью к синтетическому мышлению и с такими характеристиками интеллекта, как реалистичность, продуктивность и зрелость.

Бейрд (Baird, 1990) выполнил редкое психологическое исследование: он в течение 20 лет вел наблюдения за выпускниками колледжа, оценивая изменения в степени принятия ими религиозных ценностей и верований. Исследователи использовали шкалу ценностей Олпорта–Вернона–Линдзи (*Allport–Vernon–Lindzey scale of values — AVL*) и шкалу религиозной ориентации, входящую в Многоаспектный личностный опросник (*Omnibus Personality Inventory*). Бейрд (Baird, 1990) обнаружил тенденцию к постепенному снижению полученных с использованием AVL оценок степени принятия религиозных ценностей, в то время как оценки по шкале религиозной ориентации также изменялись с течением времени. Как правило, взгляды респондентов становились все более либеральными, поскольку они постепенно отказывались от фундаменталистской и буквалистической веры. Более того, наблюдалось усиление веры в «общее духовное начало», сопровождавшееся общей «философской ориентацией» в жизни

Таблица 4.1
Стадии религиозного развития

Стадия	Характеристики стадии
Недифференцированная вера (младенчество)	Это предварительная стадия. В процессе общения с родителями и воспитателями ребенок учится доверять людям, быть мужественным, надеяться и любить
Стадия 1: интуитивно-проективная вера (от 2 до 6 лет)	Ребенок находится под влиянием веры других людей. Это период фантазирования, когда ценности зависят от настроения и формируются на чужих примерах. Активно работает воображение, которое подготавливает почву для религиозного роста и развития
Стадия 2: мифологически-буквалистическая вера (младший школьный возраст)	Ребенок способен отличить факты от вымысла. Он начинает знакомиться с существующими мифами и верованиями более широкого круга людей и принимать эти верования
Стадия 3: синтетически-конвенциональная вера (отрочество и юность)	Усиливается влияние сверстников и средств массовой информации. Вера должна «вписаться» в более сложное мировоззрение и формирует основу личной идентичности и системы ценностей. Возрастает вероятность конфликтов с авторитетными фигурами
Стадия 4: индивидуализированно-рефлексивная вера (взрослый возраст)	У человека складывается уникальная идентичность, не слишком тесно связанная со значимыми другими, и формируется исполнительное (*executive*) эго. Смысл, вкладываемый человеком в религиозные символы, может измениться
Стадия 5: конъюнктивная (conjunctive) вера (середина жизни)	На этой стадии религиозность выходит за рамки четкой идентичности, характерной для стадии 4, объединяя в себе сознательные убеждения с бессознательными. Происходит переосмысление собственного прошлого. Человек стремится с помощью веры объяснить свой парадоксальный опыт, но также понимает ограниченный характер символа веры, принятого в его религиозной группе
Стадия 6: универсализированная вера (в редких случаях)	Люди, достигшие этой стадии (например, Ганди, мать Тереза, Мартин Лютер Кинг), стали олицетворением человеческой духовности. Они могут изменить мир в лучшую сторону, но ради этого многим из них приходится страдать или даже пожертвовать своей жизнью

Источник информации: *Fowler, J. W.* (1981) Stages of faith: the psychology of human development and the quest for meaning. San-Francisco, CA: Harper & Row.

(Baird, 1990, p. 481). Кроме того, было обнаружено, что через 20 лет взгляды выпускников, переехавших на другое место жительства, были более либеральными, чем взгляды других бывших студентов. К сожалению, исследование Бейрда (Baird, 1990) небогато выводами, но создается впечатление, что получение высшего образования и те возможности, которое оно дает в дальнейшем, может способствовать изменению первоначальных религиозных убеждений человека. Тем не менее не исключено, что эти

религиозные взгляды находятся под влиянием других факторов, таких как процессы, сопутствующие прохождению через различные этапы жизненного цикла, и субъективный жизненный опыт.

4.2.2. Религиозность с точки зрения теории личностных черт

С недавних пор происходит возрождение интереса к роли личностных черт в религиозной жизни человека. Это не особенно удивительно, поскольку согласно вышеприведенной точке зрения, религиозность некоторых людей имеет невротическую основу. Несколько авторов встали на позиции теории личностных черт, а некоторые включают религиозные убеждения в трехмерную модель личности, разработанную Айзенком. Например, прежде высказывалось предположение о том, что религиозность тесно связана с нейротизмом, поскольку люди с высоким уровнем нейротизма гораздо чаще испытывают тревогу и поэтому более других склонны обращаться к религии. Действительно, Бэгли с соавторами (Bagley *et al.,* 1979) предположили, что самые высокие оценки религиозности должны быть, вероятнее всего, у нейротичных интровертов, за которыми в порядке убывания оценок следуют нейротичные экстраверты, стабильные интроверты и стабильные экстраверты.

В основе этого предположения лежит точка зрения, согласно которой интроверты более «обусловливаемы», чем экстраверты. Более того, Айзенк (Eysenck and Eysenck, 1985) утверждает, что нейротичные интроверты более предрасположены к обусловленной тревоге, чем нейротичные экстраверты, потому что у экстравертов более низкая возбудимость. Предполагается, что нейротизм выступает в роли механизма, усиливающего внутренние побуждения к удовлетворению потребностей. С появлением привычки эти побуждения, как правило, усиливаются, и человек с высоким уровнем нейротизма склонен к повторению поведения определенных видов (в том числе и религиозного поведения).

Согласно более современной точке зрения, с религиозными убеждениями можно связать не нейротизм или экстраверсию, а скорее низкий уровень психотизма (т. е. гибкость (*tender-mindedness*)). Это мнение обосновано тем, что пункты, предназначенные для оценки импульсивности, которые прежде входили в шкалу экстраверсии, сейчас включены в шкалу психотизма (Francis and Pearson, 1985). Неудивительно, что это привело к изменению степени связи между основными параметрами личности и различными социальными установками и видами поведения. Как говорит Франсис (Francis, 1992a, p. 646), восприимчивость к обусловливанию «сменила подданство» и теперь считается компонентом психотизма, а не экстраверсии.

Гипотеза о том, что религиозность связана либо с экстраверсией, либо с нейротизмом, в последнее время почти не подтверждается эмпирическими данными. Выводы из нескольких исследований, посвященных изучению влияния нейротизма, экстраверсии и айзенковского психотизма, говорят о том, что с религиозностью связан низкий уровень психотизма, а не нейротизм. Например, Франсис с соавторами (Francis *et al.,* 1983) в одном из своих ранних исследований, в котором участвовали 1715 английских школьников в возрасте от 11 до 17 лет, изучали связь между личностными параметрами и религиозностью. Они заметили, что оценки религиозности уменьшаются с увеличением возраста респондента и что девочки, как правило, более религиозны, чем мальчики. Тем не менее

значимой связи между нейротизмом и религиозностью не наблюдалось. Авторы пришли к выводу, что интроверты, принадлежащие к различным возрастным группам, более религиозны, чем экстраверты. Впоследствии эти выводы были подвергнуты сомнению (Francis and Pearson, 1988), и авторы заключили, что из-за изменений в (айзенковской) операционализации экстраверсии она больше не ассоциируется с религиозностью.

Позднее в США было проведено исследование на выборке взрослых (Lewis and Maltby, 1995) с целью изучения связей между личностными характеристиками и установками по отношению к христианской религии; было установлено, что с религиозностью связан низкий уровень психотизма, а не нейротизм или экстраверсия (Westman and Brackney, 1990). Не так давно Уайлд и Джозеф (Wilde and Joseph, 1997) также обнаружили, что у студентов мусульманского вероисповедания высокие уровни психотизма связаны с религиозностью значимой отрицательной корреляцией. Для нейротизма и экстраверсии значимые корреляции не обнаружены (см. прил. 4.1). Кроме того, установлено также, что психотизм связан с религиозными *ценностями*: если в системы ценностей людей входят религиозные ценности или люди придерживаются религиозных принципов, то у них реже обнаруживается высокий уровень психотизма (Heaven, 1990a).

Кэйрд (Caird, 1987) использовал подход, несколько отличающийся от того, которому следовали Франсис с соавторами (Francis *et al.*, 1983). Этот исследователь не спрашивал респондентов об их отношении к религии, а опробовал новый подход: он попросил своих респондентов (111 студентов старших курсов) заполнить Личностный вопросник Айзенка, а кроме того, рассказать о своем мистическом опыте. Между наличием мистического опыта и личностными параметрами не было обнаружено значимых корреляций. Даже после введения контроля пола и возраста респондентов ни одна из исследованных переменных не являлась значимым прогностическим признаком наличия мистического опыта.

Какими особенностями айзенковского параметра психотизма (психической тугоподвижности) обусловлена его отрицательная связь с оценками религиозных установок? Для ригидного склада личности характерны агрессивность, холодность, бесстрастность, отсутствие общительности и эмпатии, а также импульсивность (Eysenck and Eysenck, 1985). Кроме того, такие люди склонны находиться в оппозиции к властям и обычно недооценивают других людей. Они предпочитают секс без любви, и им нравятся фильмы ужасов и боевики. У них также довольно необычный художественный вкус (Eysenck and Eysenck, 1976). В то же самое время весьма вероятно, что людей с высокими уровнями психотизма или открытости для нового опыта могут привлекать культы или другие формы религиозного поклонения.

Поэтому нет ничего неожиданного в том, что большинство исследователей связывают высокие уровни психотизма с низкими оценками религиозности, — это вполне согласуется с уже имеющимися данными о таких людях. Например, мы знаем, что они, как правило, бывают «одиночками» и не заботятся о поддержании хороших межличностных отношений и выполнении обычных правил вежливости. По-видимому, они не заботятся о личностном росте и внутренней гармонии, так же как не стараются выработать положительное отношение к другим людям. Кроме того, у них плохие социальные навыки.

Пфайфер и Уэлти (Pfeifer and Waelty, 1995) недавно проверили гипотезу о том, что психопатология может служить прогностическим фактором религиозности. Они вклю-

Приложение 4.1

Недавно Уайлд и Джозеф (Wilde and Joseph, 1997) обнаружили, что личностные корреляты религиозности у мусульман примерно такие же, как у христиан. Другими словами, между степенью религиозности и айзенковским П-параметром (психотизм) существует значимая отрицательная связь. Эти результаты основаны на данных, полученных от 50 студентов-мусульман из Эссекского университета. Оценка степени религиозности проводилась с использованием следующего вопросника:

1. Чтение Корана меня воодушевляет.
2. Мне помогает Аллах.
3. Мне очень помогает регулярное совершение намаза.
4. Ислам помогает мне жить лучше.
5. Мне очень нравится знакомиться с Аллахом и его учением.
6. Я верю, что Аллах помогает людям.
7. Мне очень помогают пять молитв.
8. Аллах дает мне то, о чем я его прошу.
9. Я думаю, что Коран нисколько не устарел и им можно руководствоваться в современной жизни.
10. Я верю, что Аллах слышит молитвы людей.
11. Мохаммед (мир ему) учит меня, как следует себя вести.
12. Я совершаю намаз пять раз в день.
13. Я соблюдаю пост в течение всего месяца рамазан.
14. Я каждый день хожу в мечеть.

Источник: *Wilde, A.* and *Joseph, S.* (1997) Religiosity and personality in a Moslem context. Personality and Individual Differences **23**, 899-900.

чили в свою выборку группу психиатрических больных (44 пациента с депрессией и повышенной тревожностью), а также соответствующую контрольную группу. В обеих группах не было обнаружено значимых различий по параметру «нейротизм» между теми, кто получил высокие и низкие оценки религиозности. Кроме того, в группе пациентов была выявлена положительная связь между общей удовлетворенностью жизнью и религиозностью. В группе пациентов авторы *не* обнаружили значимой связи между детским страхом перед Богом и нейротизмом, поэтому они заключили, что в выборке пациентов нейротизм обусловлен не религиозностью, а скорее психопатологией.

Неудивительно, что религиозность ассоциируется с рядом других установок, особенно с отношением к смерти. Например, более религиозные люди не боятся смерти и считают ее вполне естественным и значимым событием. Для религиозных людей смерть является не концом жизни, а скорее переходом в мир иной (Westman and Brackney, 1990).

До сих пор мы рассматривали личностные характеристики обычных верующих. В следующем разделе мы проанализируем личностные черты глубоко верующих людей, регулярно посещающих церковь. Одним из наиболее активных исследователей этой области является Франсис, который исследовал личностные профили студентов и взрослых, регулярно посещающих церковь (Francis, 1991a; Francis and Pearson, 1993), людей, готовящихся стать священнослужителями англиканской церкви (Francis, 1991b), и духовных лиц (Francis, 1991b). В ходе первого исследования 800 студентов из Кембриджа, регулярно посещавших церковь, заполнили Личностный опросник Айзенка

Таблица 4.2
Средние оценки личностных факторов студентов, регулярно посещающих церковь

Личностная переменная	Верующие студенты		Норма для студентов		Норма для 20–29-летних		t
	Среднее значение	SD	Среднее значение	SD	Среднее значение	SD	
Мужчины							
Экстраверсия	11,87	4,88	13,80	4,24	13,72	4,79	−5,21*
Нейротизм	9,48	5,14	9,93	5,08	9,81	5,09	−1,11*
Психотизм	3,83	2,57	4,84	3,33	4,19	3,26	−4,54*
Шкала лжи	5,18	3,02	–	–	6,50	3,88	−6,40*
Женщины							
Экстраверсия	13,07	4,54	13,49	4,74	12,89	4,70	−1,05
Нейротизм	11,16	4,74	12,16	5,85	12,87	4,99	−2,19
Психотизм	3,09	2,69	3,02	2,54	2,79	2,41	0,30
Шкала лжи	5,85	3,42	–	–	7,17	3,85	−5,71*

* $P < 0,01$

Источник: *Francis, L. J.* and *Pearson, P. R.*, The personality characteristics of student churchgoers, Personality and Individual Differences, **15**, p. 373-80.

(Francis, 1991a). В табл. 4.2 приведены средние оценки личностных параметров студентов из этой группы, а также нормативные данные для других студентов и людей в возрасте 20–29 лет. Из таблицы видно, что студенты мужского пола, посещавшие церковь, были гораздо менее экстравертными, чем другие группы мужчин. Кроме того, у посещавших церковь студентов мужского пола были существенно более низкие оценки по шкале психотизма по сравнению с мужчинами из других групп, а также значительно более низкие оценки по шкале лжи (социальная желательность), чем у мужчин из возрастной группы от 20 до 29 лет. Тем не менее между женщинами из этих трех групп не было обнаружено различий по параметрам экстраверсии, психотизма и нейротизма. Поэтому Франсис и Пирсон заключили, что у регулярно посещающих церковь мужчин «фемининный» личностный профиль обнаруживается значительно чаще, чем у других мужчин, и что религиозность у мужчин, по-видимому, более гармонично сочетается с «фемининным мировоззрением» (Francis and Pearson, 1993, p. 377).

В другом исследовании Франсис (Francis, 1991b) изучил личностные профили 252 будущих англиканских священников из Великобритании, используя Личностный опросник Айзенка. В выборку вошли 252 мужчины и 97 женщин самых разных возрастов. Мужчины из этой выборки были значительно менее экстравертны, чем нормативная группа, и получили существенно более низкие оценки по шкале лжи. У женщин оценки экстраверсии и эмоциональной стабильности, наоборот, были значительно более высокими по сравнению с опубликованными нормативными показателями. У них также наблюдалась тенденция к повышенному уровню психотизма и к более низким оценкам по шкале лжи.

По мнению Франсиса (Francis, 1991b), люди, готовящиеся стать священнослужителями, могут сделать важные практические выводы из этих результатов. Утверждают, например, что священнослужители англиканской церкви сильно отличаются от своих прихожан по своему личностному функционированию, что может привести к возникновению проблем в отношениях между священниками и их паствой. Ясно также, что существуют значимые различия между духовными лицами мужского и женского пола. Это не удивительно, если учесть, что женщины-церковнослужители (англиканской церкви) до сих пор борются за то, чтобы получить право стать священниками (Francis, 1991b). Более того, очевидно, что у будущих священников, принадлежащих к мужскому полу, обнаруживается характерный «фемининный» личностный профиль, в то время как женщины из этой выборки демонстрируют профиль, который в традиционном представлении является более «мужским» (например, они эмоционально стабильны, у них относительно высокие оценки психотизма и относительно низкие оценки экстраверсии). Франсис (Francis, 1991b) полагает, что эти результаты свидетельствуют о возможности возникновения проблем в повседневном функционировании церкви, если учесть, какие именно роли женщины традиционно исполняют в церкви — это вспомогательные и подчиненные роли.

В своем следующем исследовании Франсис (Francis, 1992b) изучил связь между личностными характеристиками и установками по отношению к религии. В его выборку вошли 112 духовных лиц (92 мужчины и 20 женщин), представлявших широкий возрастной диапазон и принадлежавших к различным христианским вероисповеданиям. После введения контроля половых различий Франсис (Francis, 1992b) обнаружил, что между степенью религиозности и психотизмом существует значимая отрицательная связь; такая же связь обнаружена для нейротизма. Таким образом, у христианских священнослужителей эмоциональная стабильность связана с более глубокой религиозной верой.

Какие общие выводы можно сделать о связи между религиозностью (верованиями и поведением) и показателями личностного функционирования?

Во-первых, почти все исследователи, стоящие на позициях теории личностных черт, считают, что айзенковский П-параметр (психотизм) является важным прогностическим признаком религиозности. Можно предположить, что в системе личностных факторов, принятой Коста и Маккреем, открытость для нового опыта должна быть связана с религиозными верованиями и поведением.

Во-вторых, Гартнер с коллегами (Gartner *et al.*, 1991) недавно проанализировали более 200 публикаций на эту тему и заключили, что в целом эти исследования дают смешанные результаты и необходимо учитывать, каким образом производилось измерение переменных. Например, авторы обзора предполагают, что те исследователи, которые обнаружили связь между религиозностью и психопатологией, как правило, использовали так называемые мягкие переменные (Gartner *et al.*, 1991) — т. е. переменные, которые оценивают с использованием письменных опросников (Francis, 1991a, b, 1992a). С другой стороны, исследователи, обнаружившие положительную связь между религиозностью и психическим здоровьем, использовали гораздо более очевидные поведенческие показатели.

Наконец, неоднозначность результатов некоторых исследований может быть обусловлена тем, что их авторы по-разному операционализировали свои переменные. Некоторые основные тенденции, выявленные Гартнером (Gartner *et al.*, 1991), иллюстрирует табл. 4.3.

Таблица 4.3

Связь между психическим здоровьем и религиозностью

А. Между религиозностью и психическим здоровьем существует положительная связь

- Религиозность ассоциируется с долгожительством
- Отрицательная связь между религиозностью и суицидальными мыслями
- Отрицательная связь между религиозностью и наркоманией
- Религиозность связана с низким потреблением алкоголя
- Религиозность связана с низкими уровнями делинквентности
- Отрицательная связь между регулярным посещением церкви и разводами
- Положительная связь между религиозностью и субъективным ощущением благополучия
- Религиозность связана с низкими уровнями депрессии

Б. Связь между религиозностью и психическим здоровьем неоднозначна

- Религиозность и тревожность
- Религиозность и психозы
- Религиозность и самооценка
- Религиозность и предрассудки
- Религиозность и уровень интеллекта/образования

В. Религиозность связана с психопатологией

- Религиозный консерватизм связан авторитаризмом, оцениваемым по Ф-шкале (шкала фашизма, см. далее)
- Религиозная ортодоксальность связана с догматизмом и нетерпимостью к неопределенности
- Религиозность связана с внушаемостью
- Некоторые религиозные переживания могут сопровождаться активностью височной доли головного мозга

Источник информации: *Gartner, J., Larson, D. B.* and *Allen, G. D.* (1991) Religious commitment and mental health: a review of the empirical literature. Journal of Psychology and Theology **19**, 6-25.

В заключение отметим, что ни в одном исследовании не изучалась связь между религиозностью и факторами, входящими в «Большую Пятерку». Весьма вероятно, что существует значимая связь между религиозностью и такими факторами, как добросовестность (*conscientiousness*) и сговорчивость (*agreeableness*). Вероятно также, что у приверженцев более «крайних» религий или сектантов может оказаться высокий уровень открытости для нового опыта. Эти прогнозы нуждаются в научной проверке.

4.3. Личность и политическая идеология

Личностные характеристики и индивидуальные различия уже в течение длительного времени играют значимую роль как факторы, которыми обусловлены социально-политические установки. Некоторые из рассматриваемых ниже факторов, в особенности

авторитаризм, оказали большое влияние на психологические исследования, посвященные изучению содержания и психологических коррелятов различных идеологий. Большой вклад в исследования в этой области внесли такие ученые, как Альтмейер (Altemeyer, 1981, 1988), Биллиг (Billig, 1978), Дакитт (Duckitt, 1992), Айзенк (Eysenck, 1954), Уилсон (Eysenck and Wilson, 1978) и Стоун и Шеффнер (Stone and Schaffner, 1988).

В первой и основной части этого раздела главы будут рассмотрены два важных психологических конструкта, которые обязательно должны быть связаны с идеологией, а именно психическая тугоподвижность и авторитаризм. Затем будет обсуждаться конструкт «ориентация на социальную доминантность». В заключение приводится краткий обзор других факторов индивидуальных различий, связанных с идеологией.

4.3.1. Психическая тугоподвижность и идеология

Психическая тугоподвижность (П, психотизм) несомненно заслуживает рассмотрения в нашем обзоре, поскольку это единственный из связанных с идеологией факторов индивидуальных различий, который включен в формализованную теорию личности, а именно в теорию Айзенка (Eysenck and Eysenck, 1975). В своей книге «Психология политики» (Eysenck, 1954; Eysenck and Wilson, 1978) Айзенк подверг критике используемый для оценки социально-политических убеждений континуум «левые–правые» или «консервативные–радикальные», утверждая, что социально-политические убеждения лучше всего изучать, пользуясь двумерной схемой. Предложив ввести второй континуум, ортогональный первому, а именно «психическая тугоподвижность–гибкость», Айзенк построил схему, функционирующую иначе, чем другие факторы, такие как догматизм (Rokeach, 1960), авторитаризм (Adorno *et al.*, 1950; Altemeyer, 1981; см. ниже) и гипотеза фрустрации — агрессии (Dollard *et al.*, 1939), которыми, как считается, обусловлены те или иные идеологические убеждения. В то время как первый фактор характеризует обычную консервативную идеологию, включающую социальные и политические взгляды человека, второй фактор, введенный Айзенком, является по своей сути личностным параметром, обеспечивая «психологическую основу» установок этого человека (Eysenck and Wilson, 1978, p. 306).

Айзенк (Eysenck, 1954) предложил свой второй параметр, по-видимому, находясь под сильным влиянием идей немецкого ученого Иенша (Jaensch, 1938; цитируется в книге Eysenck and Wilson, 1978), описывавшего различные идеологические «типы». Ригидный человек напоминает описанный Иеншем *J*-тип, для которого характерны «маскулинность» и предпочтительный интерес к контактным видам спорта (например, к футболу, а не к теннису). Люди этого типа также описываются как «смелые и решительные» (*soldierly*), «понимающие социальную реальность инстинктивно» (Eysenck and Wilson, 1978, p. 4). В отличие от них «гибкие» люди представляются более интровертированными. Согласно теории Айзенка, невозможно иметь «просто консервативные» или «просто радикальные» взгляды. Скорее, убеждения могут быть консервативными или радикальными с оттенком жесткости или гибкости (Eysenck and Wilson, 1978). Таким образом, человек может придерживаться ригидных консервативных или гибких консервативных взглядов, но между этими взглядами имеются достаточно существенные качественные различия. В то время как к первому типу относятся

такие установки, как «следует запретить марсианам владеть собственностью», то в качестве примеров установок второго типа можно назвать следующие: «надо отменить воскресенья» или «надо упразднить религию». Бранд объяснял позицию Айзенка так: «Хотя расисты и радикалы, фашисты и коммунисты полностью расходятся во взглядах, этим людям одинаково недостает восприимчивости к чужим мнениям, чуткости по отношению к другим людям и вежливости» (Brand, 1981, p. 12).

Этот тезис Айзенка в какой-то степени получил эмпирическое подтверждение. Сразу после окончания Второй мировой войны Айзенк с соавтором (Eysenck and Coulter, 1972) провели исследование и не обнаружили различий между английскими фашистами и коммунистами по фактору психической тугоподвижности. Используя П-шкалу как показатель психической тугоподвижности, авторы обнаружили, что члены обеих этих политических групп более ригидны, чем члены контрольной группы. Кроме того, оказалось, что средний уровень эмпатии у фашистов выше, чем у коммунистов; в контрольной группе средний уровень эмпатии был ниже, чем у коммунистов и у фашистов.

Включение третьего параметра в айзенковскую теорию личности, который называют психотизмом (П), а также психической тугоподвижностью (Eysenck and Eysenck, 1976), стало важным шагом в ее развитии, который был сделан в 70-е годы. Предполагается, что личностный фактор П ортогонален области социальных установок (То есть не зависит от них и не влияет на них. — *Прим. перев.*) и что П тождествен ригидности. Таким образом, согласно пересмотренной айзенковской точке зрения, идеологические убеждения обусловлены фактором П и в значительно меньшей степени — экстраверсией. П — это «воинствующий» дух, который пронизывает систему социально-политических установок и убеждений, превращая их в идеологию. Как объясняет Айзенк,

> мы склонны считать, что психологической основой этого общего свойства различных идеологий является психическая тугоподвижность (что касается социальных установок) и личностная переменная П (и, возможно, Э), что касается личности. ...благодаря этой в основном генетически наследуемой личностной конфигурации люди эмпатичны, догматичны, авторитарны и беспринципны в выражении своих установок и в выборе этих установок (Eysenck and Wilson, 1978, p. 306).

Хейвен и Коннорс (Heaven and Connors, 1988) провели исследование с целью выяснения вопроса о том, можно ли дифференцировать людей по их политическим убеждениям на основе оценок, выставленных этим людям с использованием ряда инструментов, в том числе П-шкалы. В выборку вошли более 180 австралийских студентов-старшекурсников. Исследователи использовали П-шкалу Айзенка для оценки психической тугоподвижности (см. Eysenck and Eysenck, 1975), а также поведенчески валидный инструмент оценки авторитаризма (Rigby, 1984) и сбалансированный инструмент оценки авторитарных установок (Ray, 1979). Анализ результатов показал, что у студентов из групп «правых» и «центристов» авторитарные установки обнаруживали чаще, чем у «левых». По сравнению с группами «правых» и «центристов» в группе «левых» была выявлена повышенная склонность к поступкам, направленным против авторитетов. Наконец, как предсказал бы Айзенк (Eysenck, 1954), в разных группах средние оценки психической тугоподвижности по П-шкале существенно не отличались — это означает, что ригидные типы обнаруживаются среди людей, придерживающихся любых политических взглядов.

Айзенковская схема подвергается критике, так же как предложенное им название для третьего параметра — «психотизм», и может быть поэтому проводится довольно мало исследований, посвященных изучению связи между психической тугоподвижностью и социально-политическими установками. Рокич и Хэнли (Rokeach and Hanley, 1956) и Кристи (Christie, 1956) резко критиковали работы Айзенка, указывая на ошибки в расчетах, неучтенные факторы и другие недостатки. По-видимому, наиболее тяжелым ударом было заявление Рокича и Хэнли (Rokeach and Hanley, 1956) о том, что согласно произведенному ими перерасчету исходных результатов Айзенка по некоторым пунктам опросника психической тугоподвижности коммунисты на самом деле оказались «гибкими».

Эти авторы утверждали, что предложенную Айзенком двумерную схему надо рассматривать как классификацию по параметру «религиозность–гуманитаризм», причем коммунисты низко оценивают утверждения, соответствующие положительному полюсу шкалы религиозности (например, «следует вернуться к религии»), и соглашаются с утверждениями, соответствующими положительному полюсу шкалы гуманитаризма (например, «следует отказаться от смертной казни»). Коммунисты также должны отвергать утверждения, соответствующие отрицательному полюсу шкалы гуманитаризма (например, «люди, не принадлежащие к белой расе, неполноценны»). Таким образом, Рокич и Хэнли заключили, что предложенная Айзенком (Eysenck, 1954) концепция психической тугоподвижности–гибкости «не имеет фактической основы» (Rokeach and Hanley, 1956, p. 175).

Критикуя работы Айзенка, Кристи (Christie, 1956) указывал на то, что некоторые использованные Айзенком выборки были деформированными; например, Кристи подчеркивал нерепрезентативность выборки представителей среднего класса. Еще одну проблему Кристи (Christie, 1956) видел в том, что Айзенк интепретировал нулевые ответы как ригидные; по мнению Кристи, это было источником искажений, влияние которых не выявлено. Наконец, Кристи (Christie, 1956) утверждал, что ответы коммунистов из использованной Айзенком выборки (Eysenck, 1954) на различные пункты опросника обусловлены не психической тугоподвижностью, а скорее тем, что их установки соответствуют определенному значению параметра консерватизм–радикализм. Другими словами, параметр «психическая тугоподвижность» просто не является валидным конструктом, релевантным по отношению к оценке личностных характеристик коммунистов.

Это были серьезные критические замечания в адрес подхода, отличавшегося существенной новизной и выходившего за рамки традиционной классификации по параметру радикализм–консерватизм. Попытка использования личностных параметров при исследовании установок была не только новаторской, но и значимой; тем не менее некоторые серьезные методологические и теоретические проблемы решить не удалось. Поэтому дальнейшие исследования по изучению связи между психической тугоподвижностью и социально-политическими установками не проводились. Между прочим, интересно отметить, что несколько лет спустя Рокич (Rokeach, 1973) предложил двумерную модель идеологических убеждений, в которую в качестве проекции сферы установок были включены не личностные параметры, а такие ценности, как свобода и равенство (см. раздел 4.4.1).

4.3.2. Авторитаризм и идеология

Книга «Авторитарная личность» (Adorno *et al.*, 1950), опубликованная незадолго до работы Айзенка (Eysenck, 1954) о роли психической тугоподвижности, пользовалась несколько большим успехом как психологическое объяснение социально-политической идеологии, в частности расистской идеологии. Тем не менее авторитаризм как психологический конструкт и его операционализация в Ф-шкале (фашизм) были также подвергнуты резкой критике. Однако, как станет ясно далее, не так давно интерес к авторитаризму возродился, и исследования, посвященные изучению так называемого правого авторитаризма (*right-wing authoritarianism — RWA*), можно встретить в современной социально-психологической литературе (обзоры литературы см., например, в книгах Altemeyer, 1981, 1988; Duckitt, 1992).

Адорно с коллегами (Adorno *et al.*, 1950), которых сначала интересовали корни антисемитизма, рассматривали авторитарную личность как сложный поведенческий и диспозиционный синдром, включающий конвенционализм, авторитарное подчинение, авторитарную агрессию, проективность, неодобрение сексуальных «похождений» и т. д. (табл. 4.4). Они утверждали, что социальные установки человека являются всего лишь выражением глубинных личностных характеристик и что эти внутренние мотивы лежат в основе синдрома авторитарной личности. Опираясь на эмпирические данные, Адорно с соавторами (Adorno *et al.*, 1950) заключили, что синдром авторитаризма складывается из антисемитического, этноцентрического, политического и экономического консерватизма. Дакитт (Duckitt, 1992) считал идеи, высказанные в книге

Таблица 4.4
Компоненты авторитаризма

Компонент	Описание
Конвенционализм	Например, одобрение норм, установленных «мы»-группой (*in-group*) (обычно средним классом)
Авторитарное подчинение	Например, терпимость и некритичность по отношению к членам «мы»-группы
Авторитарная агрессия	Например, неприятие тех, кто нарушает конвенциональные нормы морали и не признает ценности
Антиинтрацепция	Например, враждебное отношение к более креативным людям
Суеверия и стереотипы	Например, склонность к догматичным ответам
Власть и психическая тугоподвижность	Например, деление мира на сильных и слабых; желание идентифицироваться с лидером
Деструктивность и цинизм	Например, склонность к враждебности по отношению к слабым и членам «они»-групп (*out-groups*)
Проективность	Например, вера в существование опасных сил, угрожающих существующему общественному порядку
Отношение к сексуальности	Например, нетерпимость к проявлениям сексуальности

«Авторитарная личность», «многообещающими» и «влиятельными», в то время как Биллиг даже полагал, что эта книга «является заметным событием в истории психологии, а также внесла наиболее значимый вклад в исследование психологии фашизма» (Billig, 1978, p. 36).

Ранняя работа Адорно и соавторов (Adorno *et al.*, 1950) произвела большое впечатление, поскольку в ней использовались опросники для оценки установок и проективные методики. Одним из элементов оригинального исследования было построение Шкалы фашизма (Ф), т. е. инструмента для оценки возможности формирования фашистских убеждений. Исследователи, работавшие в этой области, сразу же обратили внимание на то, что между оценками по Ф-шкале и оценками предрассудков были обнаружены значимые связи. Хотя в своей книге Адорно и соавторы (Adorno *et al.*, 1950) предложили несколько довольно многообещающих гипотез, Биллиг (Billig, 1978) отмечает, что после публикации книги другие исследователи не проявили большого интереса к первоначальным намерениям авторов, а именно к изучению условий, способствующих формированию фашистской личности. Как отмечают несколько авторов, исследователи просто стали пользоваться Ф-шкалой, считая ее инструментом, *предназначенным* для оценки «авторитаризма».

Однако вскоре исследователи стали выражать беспокойство по поводу двух свойств Ф-шкалы. Во-первых, пункты шкалы были сформулированы односторонне (Christie *et al.*, 1958). Кристи и его коллеги указали на то, что хотя конформность может быть признаком авторитаризма, более вероятно, что оценки конформности по Ф-шкале могут быть обусловлены двусмысленным характером многих пунктов. Вторая проблема, на которую указывали Титус (Titus, 1968) и Титус и Холландер (Titus and Hollander, 1957), состояла в том, что по Ф-шкале нельзя было фактически прогнозировать авторитарное поведение (см. также Ray, 1976). Титус (Titus, 1968) считал весьма вероятным, что Ф-шкала является всего лишь инструментом для оценки авторитарных установок и непригодна для оценки авторитарного поведения и что этим недостатком шкалы обусловлены часто наблюдавшиеся значимые связи между оценками по Ф-шкале и оценками предрассудков, полученными с помощью различных инструментов.

В адрес Ф-шкалы высказывались и другие критические замечания. Например, известно, что авторы выбирали пункты для Ф-шкалы, основываясь на их тесной ассоциации с пунктами Шкалы антисемитизма (Adorno *et al.*, 1950; см. также Altemeyer, 1981; Duckitt, 1992). Таким образом, становится вероятным, что корреляция между уровнями этноцентризма и оценками по Ф-шкале не обусловлена внутренней личностной диспозицией. Кроме того, связь между этноцентризмом и личностными характеристиками, измерявшимися с помощью Теста тематической апперцепции (ТАТ), была установлена с использованием углубленных клинических интервью. Поскольку интервьюерам были известны личностные оценки испытуемых, это могло повлиять на интерпретацию данных (Krech *et al.*, 1962; Duckitt, 1992).

Соглашаясь с Айзенком (Eysenck, 1954), Шилс (Shils, 1954) писал, что хотя люди с авторитарной личностью должны встречаться как среди «правых», так и среди «левых», результаты, полученные с использованием Ф-шкалы, не подтверждают этого. На самом деле, у коммунистов оценки по Ф-шкале, как правило, ниже, чем у фашистов. Рей (Ray, 1983) считал, что уровень авторитаризма выше у левых, а Рокич (Rokeach, 1960) полагал, что догматичные люди могут быть либо «левыми», либо «правыми», хотя эта точка зрения оспаривалась (см., например, Stone, 1980).

Так же как предложенная Айзенком концепция психической тугоподвижности (Eysenck, 1954), гипотеза о существовании некоей связи между «авторитаризмом» и социально-политической идеологией вскоре перестала вызывать интерес и в течение многих лет оставалась невостребованной (Taylor *et al.*, 1994), пока в 1981 году к ней не обратился Альтмейер.

4.3.3. Правый авторитаризм

В большом обзоре многолетней работы психологов по изучению природы и коррелятов Ф-шкалы Альтмейер (Altemeyer, 1981) заключил, что исследования авторитаризма «потерпели крах». Он пишет:

> Серьезной неудачей психологов, чьи работы мы только что рассмотрели, является то, что исследователи, получившие положительные результаты, не смогли определить, чем обусловлены эти результаты — всеми пунктами шкалы или главным образом отдельными группами пунктов, которые довольно очевидным образом связаны с соответствующим критерием... довольно неприятно осознавать, что в результате мы знаем так мало. Ведь мы обнаружили не только то, что теория не подтверждается... но и то, что все эти исследования с самого начала были непригодны для проверки теории. Тогда зачем же они проводились? (Altemeyer, 1981, p. 80)

Альтмейер (Altemeyer, 1981, p. 148) описывал правый авторитаризм, используя термины «авторитарное подчинение», «авторитарная агрессия» и «конвенционализм». Чтобы человек был классифицирован как правоавторитарная личность, у него должны присутствовать все эти характеристики. Альтмейер провел серию исследований, занявших несколько лет, сконструировал свою шкалу правого авторитаризма (*right-wing authoritarianism — RWA*) и проверил ее динамику (Altemeyer, 1981). Этот инструмент, по-видимому, имеет адекватные психометрические качества, но главное, он отличается от исходной Ф-шкалы, от сбалансированной Ф-шкалы, от шкалы догматизма и других аналогичных опросников. Альтмейер (Altemeyer, 1981) обнаружил значимые связи между оценками правого авторитаризма и предубежденностью, пунитивностью и терпимым отношением к государственным репрессиям против людей, не соблюдающих общественные условности. Кроме того, люди с высокими оценками правого авторитаризма обычно поддерживают правые, а не левые политические партии, хотя, вопреки ожиданиям, они одобряют действия правительства, нацеленные на резкое ограничение деятельности групп не только левых, но и правых экстремистов.

До настоящего времени проведено мало исследований на основе концепции, предложенной Альтмейером (Altemeyer, 1981, 1988). Тем не менее авторы нескольких широко используемых учебников (например, Duckitt, 1992; Taylor *et al.*, 1994) признают, что ему принадлежит заслуга возрождения к жизни этой старой идеи. Не так давно Дакитт (Duckitt, 1993) исследовал структуру и корреляты шкалы правого авторитаризма на выборке, в которую вошли более 200 белых англоязычных студентов университета из Южной Африки. Он заключил, что у этой шкалы превосходные психометрические свойства и она является одномерной по своей сути. Он обнаружил, что высокие оценки правого авторитаризма, полученные с использованием этого инструмента, значимо связаны с принятием религиозных убеждений своих родителей, консерватизмом (по данным самооценки) и одобрительным отношением к цензуре и содержанию под арестом без суда. Результаты, полученные с использованием шкал явного

и скрытого расизма, показали, что люди с высоким уровнем правого авторитаризма также не одобряли право на мирные демонстрации протеста и имели предрассудки. Кроме того, эти люди были гораздо менее склонны поддерживать межрасовые отношения, демонстрируя межрасовое социальное дистанцирование. Наконец, высокие оценки правого авторитаризма служили прогностическим признаком одобрения политического курса правых партий. Дальнейшие исследования показали, что в Южной Африке для людей с высоким уровнем правого авторитаризма характерны расистские убеждения. Вопреки ожиданиям, эти респонденты также продемонстрировали готовность согласиться с ограничением гражданских свобод, если оно будет введено будущим «черным» южноафриканским правительством. Исследователи заключили, что у этих респондентов фактор авторитарного подчинения играл более значимую роль, чем эгоизм (Duckittand Farre, 1994).

Резюмируя сказанное выше, повторим, что имеются данные, указывающие на существование связи между правым авторитаризмом и политической и расистской идеологией: авторитарные люди обычно поддерживают правительственную политику и имеют расистские убеждения. Однако неясно, до какой степени эта взаимосвязь обусловлена дискриминацией или желанием испытуемых «создать о себе хорошее впечатление».

4.3.4. Ориентация на социальную доминантность

Недавно в работе Пратто и его коллег (Pratto *et al.*, 1994) была предложена переменная индивидуальных различий, которая может служить показателем степени убежденности человека в том, что его «мы»-группа должна занимать доминантное положение по отношению к «они»-группам. Авторы назвали эту переменную ориентацией на социальную доминантность (*social dominance orientation — SDO*). Авторы считают, что люди с высоким уровнем ориентации на социальную доминантность склонны верить в мифы, легитимизирующие социальную иерархию — т. е., они соглашаются с социальной несправедливостью и исповедуют убеждения, способствующие сохранению этой несправедливости. Таким образом, ориентация на социальную доминантность является решающим фактором, лежащим в основе этнического и группового неравенства. Сиданиус (Sidanius, 1993) утверждает, что во всех человеческих коллективах формируются социальные иерархии, которые основаны на делении на группы, причем одна из групп занимает главенствующее положение наверху (например, белые в США). Типичным для данного вопросника является следующее высказывание: «Люди могут быть не равны другим людям просто потому, что принадлежат к определенным группам».

Пратто с коллегами (Pratto *et al.*, 1994) провели серию исследований на 13 различных выборках и обнаружили, что ориентация на социальную доминантность значимо коррелирует с политико-экономическим консерватизмом, национализмом, патриотизмом, убежденностью в элитарности собственной культуры, расизмом, принадлежностью к мужскому полу и верой в сексистские мифы. Люди с ориентацией на социальную доминантность также не склонны были поддерживать ряд политических инициатив, в том числе предоставление равных прав женщинам, геям и лесбиянкам и расовое равенство, зато были весьма склонны одобрять политику соблюдения законности и порядка, военные программы и политику шовинизма. В исследовании, проведенном на выборке американских студентов-старшекурсников, Сиданиус и Лиу (Sidanius and Liu, 1992) обнаружили, что ориентация на социальную доминантность объясняет

значимые связи между одобрением войны в Персидском заливе и другими предвзятыми убеждениями лучше, чем фактор общего консерватизма.

Центральным положением теории социальной доминантности является принцип поведенческой асимметрии, согласно которому установки и поведение человека отражают социальный статус его группы. Эта взаимосвязь может иметь различные проявления, такие как более положительные установки по отношению к «они»-группе, асимметричная внутригрупповая предвзятость, приписывание себе несуществующих недостатков и идеологическая асимметрия (Sidanius, 1993, p. 202). Например, было обнаружено, что белые американские студенты (высокий статус) сильнее не одобряют межрасовые отношения между представителями противоположного пола (свидания), чем чернокожие американские студенты (низкий статус). Поэтому в группах, имеющих высокий статус, связь между ориентацией на социальную доминантность и политическими и социальными установками является более тесной, чем в группах с низким статусом.

Чем ориентация на социальную доминантность отличается от авторитаризма? В то время как авторитаризмом традиционно называют фактор индивидуальных различий, обусловливающий установки по отношению к «они»-группам (например, установки по отношению к меньшинствам), ориентация на социальную доминантность — это показатель взглядов людей на межгрупповые отношения. Другими словами, если авторитаризм связан с внутригрупповыми процессами, то ориентация на социальную доминантность отражает установки, касающиеся межгрупповых отношений (Pratto *et al.*, 1994).

Хейвен с коллегами (Heaven *et al.*, 1997) провели серию исследований в трех культурах (США, Южная Африка и Австралия) и обнаружили, что как правый авторитаризм, так и ориентация на социальную доминантность не всегда являются прогностическими признаками предрассудков. Например, у чернокожих американских студенток ни ориентация на социальную доминантность, ни правый авторитаризм не являлись прогностическими признаками предвзятого негативного отношения к белым, которое было связано скорее с самоидентификацией в качестве афро-американки. Однако у мужчин ни один из этих факторов не являлся значимым прогностическим признаком предрассудков. У белых южноафриканских студентов предвзятое негативное отношение к геям точнее всего прогнозировалось по ориентации на социальную доминантность и гетеросексуальную идентичность, в то время как у чернокожих студентов значимым прогностическим признаком предрассудков была ориентация на социальную доминантность. Таким образом, прогностическое значение таких факторов, как ориентация на социальную доминантность и правый авторитаризм; по-видимому, может зависеть от типа оцениваемых предрассудков и жизненного опыта членов группы, высказывающих предвзятые мнения.

4.4. Другие факторы, указывающие на идеологические убеждения

В этом разделе будут вкратце рассмотрены другие факторы индивидуальных различий, являющиеся показателями идеологических убеждений, и взаимосвязи между этими факторами и предрассудками, социальными установками и поведением избирателей.

4.4.1. Человеческие ценности, намерения избирателей и установки

В этой главе уже обсуждались критические замечания в адрес предложенной Айзенком (Eysenck, 1954) концепции психической тугоподвижности как фактора, которым обусловлены социально-политические убеждения. Рокич (Rokeach, 1973) считал, что если личная система ценностей человека включает такие ценности, как свобода и равенство, то можно предсказать его идеологические убеждения; он также полагал, что ценности функционируют примерно так же, как факторы индивидуальных различий. Считалось, что коммунисты одобряют равенство без свободы, а капиталисты приветствуют свободу без равенства; социалисты выступают за свободу и равенство, а фашисты не одобряют ни того, ни другого.

Предыдущие попытки дифференцировать политические группы на основе двумерной модели ценностей оказались неудачными. Например, в Великобритании и Австралии «левые» и «правые» одинаково положительно относились к свободе, но между ними были обнаружены различия в установках по отношению к равенству (Cochrane *et al.*, 1979; Thannhauser and Caird, 1990).

Брейтвейт (Braithwaite, 1982; Braithwaite and Law, 1985) предложил пересмотреть модель Рокича и заменить равенство и свободу такими факторами, как «национальная мощь и порядок» и «межнациональная гармония и равенство» соответственно. Брейтвейт считает, что (Braithwaite, 1977), что эта пара ценностей отражает стержневые параметры, от которых зависят ощущения безопасности и гармонии соответственно. В то время как ощущение гармонии связано с равенством и благополучием других людей, для безопасности необходимы порядок, конкуренция и дисциплина. Гармония тождественна «цельности личности», в то время как безопасность зависит от последствий человеческого поведения.

В Австралии было обнаружено, что такая схема пригодна для дифференцирования «левых» и «правых» избирателей, поскольку сторонники «левых» партий одобряли межнациональную гармонию и равенство, но не придавали значения национальной мощи и порядку, в то время как избиратели, поддерживавшие «правых», придерживались диаметрально противоположных взглядов (Heaven, 1991). Кроме того, у австралийцев вера в национальную мощь и порядок связана отрицательной корреляцией с поддержкой предложений о перераспределении доходов, запрете добычи урановых руд, предоставлении льгот аборигенам и рабочих мест женщинам, и положительной — с требованием усилить борьбу с преступностью. Для межнациональной гармонии и равенства были обнаружены прямо противоположные связи (Braithwaite, 1997).

Тем не менее вполне возможно, что эти результаты верны только для тех обществ, в которых существуют прочные демократические традиции. Хейвен с коллегами (Heaven *et al.*, 1994) попытался применить модель Брейтвейта (Braithwaite, 1982) к исследованию общества, только движущегося к демократии, а именно южноафриканского общества. До начала исторических выборов 1994 года с участием представителей всех рас участники выборки, в которую вошли 593 чернокожих и белых студента университета, сообщили, за какую политическую партию они будут голосовать, а также ответили на вопросник, предназначенный для измерения ценностей (Braithwait and Law, 1985). Авторы исследования обнаружили, что провести различие между сторонниками

разных политических партий на основе их отношения к межнациональной гармонии и равенству проще, чем на основе их отношения к национальной мощи и порядку. Таким образом, создается впечатление, что по ценностям можно судить о политических убеждениях человека, но ценности, имеющие прогностическое значение в различных культурах, варьируют.

Связаны ли ценности с личностными факторами? По-видимому, да. Фернхем (Furnham, 1984) предложил 70 старшеклассникам средней школы заполнить опросник Рокича, предназначенный для измерения ценностей (Rokeach Value Survey), и Личностный опросник Айзенка (EPQ). Он обнаружил, что для прогнозирования ценностей фактор «нейротизм» играл наиболее значимую роль по сравнению с факторами Э (экстраверсия) и П (психотизм). Например, нейротичные интроверты оценивали свободу и самоуважение более высоко, чем старшеклассники из других групп; кроме того, нейротики придавали внутренней гармонии большее значение, чем другие. Экстраверты оценивали увлекательную жизнь выше, чем интроверты.

В заключение повторим, что ценности функционируют, по-видимому, так же, как факторы индивидуальных различий: они предсказуемым образом связаны с личностными факторами и по ним можно прогнозировать идеологические убеждения. Люди, придающие большое значение безопасности, отличаются по своему политическому поведению от тех, кто ценит гармонию. От этих ценностей несомненно зависят и другие идеологические убеждения. Наконец, нейротизм является значимым личностным фактором, по которому можно судить о том, какие ценности входят в систему ценностей данного человека.

4.4.2. Вера в справедливость мироустройства и предрассудки

Согласно принципу справедливости мироустройства, мы склонны считать, что мир устроен честно и справедливо: люди получают то, чего заслуживают, и заслуживают того, что получают (Lerner and Simmons, 1966). Предполагается, что в основе веры в справедливость мироустройства лежит потребность людей ощущать возможность контроля над тем, что с ними происходит; без этой веры людям казалось бы, что в мире царит полный произвол, а сами они находятся во власти неуправляемых сил (Lerner, 1965). Обнаружено, что люди с высокими оценками веры в справедливость мироустройства склонны считать, что бедные сами виноваты в том, что попали в такое положение (Furnham and Gunter, 1984), почти не испытывают сострадания к больным ВИЧ/СПИДом (Connors and Heaven, 1990), менее сочувственно относятся к идеологии феминизма (Wagstaff and Quirk, 1983) и пренебрежительно отзываются о тех, кто получает социальные пособия (Furnham, 1982). Таким образом, склонность к «обвинению жертвы» — это «выгодная» для человека атрибуция, с помощью которой он ограждает себя от чужих несчастий. Обвиняя жертву и объясняя неудачи людей их собственными диспозициями, а не недостатками социальных институтов, мы можем оправдать общественную несправедливость (Furnham and Proctor, 1989).

Имеются интересные и заслуживающие внимания половые различия в значимости веры в справедливость мироустройства как прогностического признака некоторых видов предрассудков. Например, в Австралии обнаружено, что в отличие от женщин у мужчин вера в справедливость мироустройства является прогностическим признаком

негативных установок по отношению к больным ВИЧ/СПИДом (например, Connors and Heaven, 1990). Чем можно объяснить эти половые различия? Возможно, что традиционная социализация женщин обычно способствует формированию установок на заботу о других и оказание им поддержки, в то время как традиционная социализация мужчин способствует формированию установок на мастерство, уверенность в своих силах и агрессивность. Поэтому не удивительно, что мужчины более склонны считать больных ВИЧ/СПИДом девиантными, некомпетентными и зависимыми людьми, которые недостойны сострадания и поэтому заслуживают социального дистанцирования.

Вера в справедливость мироустройства удовлетворяет важную потребность. Она предсказуемым образом связана с различными консервативными социальными установками. Эту переменную индивидуальных различий полезно учитывать при прогнозировании идеологической позиции человека.

4.4.3. Протестантская трудовая этика

Твердо установлено, что определенные установки по отношению к труду, которые принято называть протестантской трудовой этикой, связаны с идеологической позицией и достижениями человека. Например, люди с высокими оценками таких установок считают получателей социальных пособий ленивыми и нечестными, в то время как люди с низкими оценками этих установок придерживаются диаметрально противоположных взглядов (Furnham, 1990). Люди, придерживающиеся и не придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, склонны к неодинаковым атрибуциям, причем у первых, как правило, имеются установки на «обвинение жертвы», а у вторых таких установок нет. Поэтому не удивительно, что люди, придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, обычно поддерживают правые политические партии, в то время как люди, не придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, имеют левые политические взгляды. Люди, придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, также более склонны поддерживать пунитивные меры, направленные на снижение безработицы (например, призыв безработных на военную службу), а люди, не придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, как правило, одобряют более «сострадательные» альтернативы (например, увеличение государственных субсидий) (Heaven, 1990b). Наконец, люди, придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, имеют также более «правые» экономические взгляды (например, прибыльность, приватизация и т. п.). В отличие от них люди, не придерживающиеся протестантских норм трудовой этики, стоят на более «левых» экономических позициях (например, право на забастовки, поддержка пикетов бастующих и т. п.) (Heaven, 1991).

В целом оценки установок, которые обычно называют протестантской трудовой этикой, чрезвычайно полезны для прогнозирования широкого спектра политических, социальных и экономических убеждений, поэтому есть основания утверждать, что между этими установками и идеологическими убеждениями существует связь. Ясно, что протестантские нормы трудовой этики являются частью системы консервативных социальных и экономических убеждений (Heaven, 1991).

4.4.4. Личность и социальные установки

Центральное место в теории Айзенка занимает положение о том, что социальные установки зависят от таких факторов, как психотизм, экстраверсия и нейротизм. Например, Айзенк (Eysenck, 1972) убедительно продемонстрировал наличие связи между этими факторами и установками по отношению к сексуальности. У людей с высоким уровнем нейротизма, например, гораздо чаще, чем у других, обнаруживаются высокие уровни относящихся к сфере установок факторов, которые называются сдерживающими чувства вины и враждебности, и значительно более низкие уровни факторов, связанных с сексуальным удовлетворением. Люди с высокими уровнями психотизма чаще получают также высокие оценки по таким параметрам, как промискуитет, враждебность, любопытство и частота добрачных половых отношений.

Хотя собраны обширные данные, указывающие на то, что социальные установки и социальное поведение связаны с личностными характеристиками (см., например, Joe, 1974), некоторые исследователи не признают наличия такой связи. Так, например, Орпен (Orpen, 1971) считает, что культурные факторы могут играть более значимую роль, обусловливая социальные установки, по крайней мере в Южной Африке в годы апартеида. Другие авторы (см., например, Heaven and Connors, 1988) обнаружили, что некоторые установки связаны с личностными характеристиками только у представителей одного из полов.

Хейвен (Heaven, 1992) продемонстрировал, что у 273 взрослых жителей Австралии айзенковские личностные факторы связаны с социальными установками. Была обнаружена значимая связь между экстраверсией и гедонизмом (как у мужчин, так и у женщин) и отрицательная связь между экстраверсией и религиозностью/нравственным поведением (только у женщин). Психотизм был связан с религиозностью/нравственным поведением значимой отрицательной корреляцией (как у мужчин, так и у женщин), с гедонизмом положительной корреляцией (как у мужчин, так и у женщин) и с расовым равенством значимой отрицательной корреляцией (только у женщин). Значимые связи между нейротизмом и социальными установками не обнаружены. Таким образом, эти результаты в какой-то степени подтверждают точку зрения (Eysenck and Wilson, 1978), согласно которой между факторами П и Э и социальными установками существует вполне логичная связь. Люди с гедонистическими взглядами, стоящие на позициях имморализма, как правило, бывают общительными и ригидными, в то время как идеи расового равенства обычно поддерживают «гибкие» люди.

Риманн с коллегами (Riemann *et al.*, 1993) исследовал группу студентов из немецкого университета, чтобы сконструировать инструмент оценки установок по отношению к текущим политическим проблемам. Посредством анализа главных компонентов (*principal-components analysis*) было выявлено четыре фактора, а именно общий консерватизм, поддержка движения за социальное благосостояние и равноправие женщин, либерализм и вера в технологический прогресс и, наконец, одобрительное отношение к повышению налогов с целью получения средств на охрану окружающей среды и развитие стран Восточной Европы. Была обнаружена отрицательная связь между консерватизмом и открытостью для нового опыта и положительная связь между консерватизмом и добросовестностью. Открытость для нового опыта и сговорчивость

были связаны с фактором социального благосостояния положительной корреляцией. Фактор веры в технологический прогресс отрицательно коррелировал с нейротизмом, сговорчивостью и экстраверсией. Одобрительное отношение к повышению налогов было связано с открытостью новому опыту и сговорчивостью положительной корреляцией, а с экстраверсией — отрицательной корреляцией.

Эти результаты показывают, что открытость для нового опыта, как правило, связана с «гибкими» установками, такими как положительное отношение к социальным льготам, в то время как для консерваторов характерна добросовестность. Таким образом, существует логичная связь между социальными установками людей и их личностными характеристиками.

4.5. Заключение

В этой главе обсуждался вклад психологов в научное объяснение феномена идеологии. Из приведенного обзора ясно, что личностные факторы тесно связаны с нашими религиозными, политическими и экономическими убеждениями. Например, очевидно, что людей, *не склонных* к религиозности, можно описать скорее как «ригидных», чем как «гибких». Таким образом, есть основания предполагать, что оценки по айзенковской П-шкале (психотизм или психическая тугоподвижность) связаны с низкими оценками религиозных установок, полученными с помощью специальных измерительных инструментов. Более того, исследования авторитаризма показывают, что существует связь между высокими оценками этого конструкта и негативными установками по отношению к расовым группам, а также благожелательным отношением к государственной власти. Хотя можно также прогнозировать уровень предрассудков на основе уровня ориентации на социальную доминантность, последний фактор отличается от авторитаризма. Тем не менее по идеологическим убеждениям людей можно судить об их личностных характеристиках и с достаточной точностью описывать их личностное функционирование.

В числе прочих задач, стоящих сейчас перед психологами, которые работают в области изучения идеологии, находится задача дальнейшего уточнения и описания конструкта «ориентация на социальную доминантность». Мы отметили, что эта переменная индивидуальных различий лишь недавно была полностью описана (Sidanius, 1993; Pratto *et al.*, 1994), и теперь необходимо объяснить, как отличать ее от других конструктов, таких как правый авторитаризм. Кроме того, по-видимому, в различных культурах эти факторы могут функционировать по-разному, и этот вопрос может стать темой будущих исследований.

Литература

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J. and Sanford, R. N. (1950) *The authoritarian personality*. New York: Harper.

Altemeyer, B. (1981) *Right-wing authoritarianism*. Winnipeg: University of Manitoba Press.

Altemeyer, B. (1988) *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. San Francisko, CA: Jossey-Bass.

Argyle, M. and Beit-Hallahmi, B. (1975) *The social psychology of religion.* London: Routledge & Kegan Paul.

Augoustinos, M. and Walker, I. (1995) *Social cognition.* London: Sage.

Bagley, C., Verma, G. K., Mallick; K. and Young, L. (1979) *Personality, self-esteem and prejudice.* Westmead: Saxon House.

Baird, L. (1990) A 24-year longitudinal study of the development of religious ideas. *Psychological Reports* **66**, 479–82.

Billig, M. (1978) *Fascists: a social psychological view of the National Front.* London: Academic Press.

Braithwaite, V. (1982) The structure of social values: validation of Rokeach's two-value model. *British Journal of Social Psychology* **21**, 203–11.

Braithwaite, V. (1997) Harmony and security value orientation in political evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin* **23**, 401–14.

Braithwaite, V. and Law, H. (1985) Structure of human values: testing the adequacy of the Rokeach value survey. *Journal of Personality and Social Psychology* **49**, 250–63.

Brand, C. (1981) Personality and political attitudes. In Lynn, R. (ed.), *Dimensions of personality.* Oxford: Pergamon Press, 7–38.

Caird, D. (1987) Religiosity and personality: are mystics introverted, neurotic, or psychotic? *British Journal of Social Psychology* **26**, 345–6.

Christie, R. (1956) Some abuses of psychology. *Psychological Bulletin* **53**, 439–51.

Christie, R., Havel, J. and Seidenberg, B. (1958) Is the F scale irreversible? *Journal of Abnormal and Social Psychology* **56**, 143–59.

Cochrane, R., Billig, M. and Hogg, M. (1979) Politics and values in Britain: a test of Rokeach's two-value model. *British Journal of Social and Clinical Psychology* **18**, 159–67.

Connors, J. and Heaven, P. (1990) Belief in a just world and attotudes toward AIDS sufferers. *Journal of Social Psychology* **130**, 559–60.

Dollard, J., Doob, L., Miller, N. E., Mowrer, O. and Sears, R. (1939) *Frustration and aggression.* New Haven, CT: Yale University Press.

Duckitt, J. (1992) *The social psychology of prejudice.* New York: Praeger.

Duckitt, J. (1993) Right-wing authoritarianism among white South African students: its measurement and correlates. *Journal of Social Psychology* **133**, 553–63.

Eysenck, H. (1954) *The psychology of politics.* London: Routledge & Kegan Paul.

Eysenck, H. (1972) *Psychology is about people.* Harmondsworth: Peguin.

Eysenck, H. and Coulter, T. (1972) The personality and attitudes of working-class British communists and fascists. *Journal of Social Psychology* **87**, 59–73.

Eysenck, H. and Eysenck, S. (1975) *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire.* London: Hodder & Stoughton.

Eysenck, H. and Eysenck, S. (1976) *Psychoticism as a dimension of personality.* London: Hodder & Stoughton.

Eysenck, H. and Wilson, G. (1978) *The psychological basis of ideology.* Lancaster: MTP Press.

Eysenck, H. and Eysenck, M. (1985) *Personality and individual differences: a natural science approach.* New York: Plenum.

Festinger, L. (1957) *A theory of cognitive dissonance.* Stanford: Stanford University Press.

Fowler, J. W. (1981) *Stages of faith: the psychology of human development and the quest for meaning.* San Francisco, CA: Harper & Row.

Francis, L. J. (1991a) Personality and attitude towards religion among adult church-goers in England. *Psychological Reports* **69**, 791–4.

Francis, L. J. (1991b) The personality characteristics of Anglican ordinands: feminine men and masculine women? *Personality and Individual Differences* **12**, 1133–40.

Francis, L. J. (1992a) Is psychoticism really a dimension of personality fundamental to religiosity? *Personality and Individual Differences* **13**, 645–52.

Francis, L. J. (1992b) Neuroticism and intensity of religious attitudes among clergy in England. *Journal of Social Psychology* **132**, 577–80.

Francis, L. J. and Pearson, P. R. (1985) Extraversion and religiosity. *Journal of Social Psychology* **125**, 269–70.

Francis, L. J. and Pearson, P. R. (1988) Religiosity and the short-scale EPQ-R indices of E, N, and L, compared with the JEPI, JEPQ and EPQ. *Personality and Individual Differences* **9**, 653–7.

Francis, L. J. and Pearson, P. R. (1993) The personality characteristics of student churchgoers, *Personality and Individual Differences,* **15**, p. 373–80.

Francis, L. J., Pearson, P. R. and Kay, W. K. (1983) Neuroticism and religiosity among English schoolchildren. *Journal of Social Psychology* **121**, 149–50.

Furnham, A. (1982) Why are the poor always with us? Explanations for poverty in Britain. *British Journal of Social Psychology* **21**, 311–22.

Furnham, A. (1984) Personality and values. *Personality and Individual Differences* **5**, 483–5.

Furnham, A. (1990) *The Protestant work ethic.* London: Routledge.

Furnham, A. and Gunter, B. (1984) Just world beliefs and attitudes towards the poor. *British Journal of Social Psychology* **23**, 265–9.

Furnham, A. and Proctoe, E. (1989) Belief in a just world: review and critique of the individual difference literature. *British Journal of Social Psychology* **28**, 365–84.

Gartner, J., Larson, D. B. and Allen, G. D. (1991) Religious commitment and mental health: a review of the empirical literature. *Journal of Psychology and Theology* **19**, 6–25.

Heaven, P. (1990a) Religious values and personality dimensions. *Personality and Individual Differences* **11**, 953–6.

Heaven, P. (1990b) Suggestions for reducing unemployment: a study of Protestant work ethic and economic locus of control beliefs. *British Journal of Social Psychology* **29**, 55–65.

Heaven, P. (1991) The Protestant work ethic and economic beliefs. *Australian Psychologist* **26**, 59–63.

Heaven, P. (1992) Social and economic beliefs in adulthood. In Heaven, P. C. L. (ed.), *Life-span development.* Sydney: Harcourt Brace Jovanovich, 242–64.

Heaven, P., Greene, R. and Stones, C. (1997) Psychological predictors of prejudice in three cultures. Paper presented to the Society of Australian Social Psychologists, Christchurch, New Zealand, 16–19 April.

Heaven, P. and Connors, J. (1988) Politics and toughmindedness. *Journal of Social Psychology* **128**, 217–22.

Heaven, P., Stones, C., Nel, E., Huysamen, G. and Louw, J. (1994) Human values and voting intention in South Africa. *British Journal of Social Psychology* **33**, 223–31.

Heider, F. (1958) *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

Joe, W. C. (1974) Personality correlates of conservatism. *Journal of Social Psychology* **93**, 309–10.

Knutson, J. N. (ed.) (1973) *Handbook of political psychology.* San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Krech, D., Crutchfield, R. S. and Ballachey, E. L. (1962) *Individual in society*. New York: McGraw-Hill Book Co.

Lasswell, H. D. (1930) *Psychopatholology and politics*. Chicago: University of Chicago Press.

Lerner, M. (1965) Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology* **1**, 355–6.

Lerner, M. and Simmons, C. (1966) Observers' reactions to the 'innocent' victim: comparison or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology* **4**, 203–10.

Lewis, C. A. and Maltby, J. (1995) Religious attitude and practice: the relationship with obsessionality. *Personality and Individual Differences* **19**, 105–8.

Orpen, C. (1971) The relationship between extraversion and toughmindedness in a 'toughminded' culture. *Journal of Psychology* **78**, 27–9.

Pfeifer, S. and Waelty, U. (1995) Psychopathology and religious commitment — a controlled study. *Psychopathology* **28**, 70–7.

Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M. and Malle, B. F. (1994) Social dominance orientation: a personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology* **67**, 741–63.

Ray, J. J. (1976) Do authoritarians hold authoritarian attitudes? *Human Relations* **29**, 307–25.

Ray, J. J. (1979) A short balanced F scale. *Journal of Social Psychology* **109**, 309–10.

Ray, J. J. (1983) Half of all authoritarians are left-wing: a reply to Eysenck and Stone. *Political Psychology* **4**, 139–43.

Riemann, R., Grubich, C., Hempel, S., Mergl, S. and Richter, M. (1993) Personality and attitudes towards current political topics. *Personality and Individual Differences* **15**, 313–21.

Rigby, K. (1984) Acceptance of authority and directiveness as indicators of authoritarianism: a new framework. *Journal of Social Psychology* **122**, 171–80

Rokeach, M. (1960) *The open and closed mind*. New York: Basic Books.

Rokeach, M. (1973) *The nature of human values*. New York: Free Press.

Rokeach, M. and Hanley, C. (1956) Eysenck's tender-mindedness dimension: a critique. *Psychological Bulletin* **52**, 169–76.

Ryan, R. M., Rigby, S. and King, K. (1993) Two types of religious internalization and their relations to religious orientations and mental health. *Journal of Personality and Social Psychology* **65**, 586–96.

Shils, E. A. (1954) Authoritarianism right and left. In Christie, R. and Janoda, M. (eds.), *Studies in the scope and method of 'the authoritarian personality'*. Glencoe, IL: Free Press, 14–29.

Sidanius, J. (1993) The psychology of group conflict and the dynamics of opression: a social dominance perspective. In Iengar, S. and McGuire, W. (eds.), *Explorations in political psychology*. Durham, NC: Duke University Press, 183–219.

Sidanius, J. and Liu, J. (1992) The Gulf War and the Rodney King beating: implications for the general conservatism and social dominance perspectives. *Journal of Social Psychology* **132**, 685–700.

Spilka, B., Hood, R. W. and Gorsuch, R. L. (1985) *The psychology of religion: an empirical approach*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Stone, W. F. (1980) The myth of left-wing authoritarianism. *Political Psychology* **2**, 3–19.

Stone, W. F. and Schaffner, P. E. (1988) *The psychologyof politics*, 2nd edn. New York: Springer-Verlag.

Taylor, S. E., Peplau, L. A. and Sears, D. O. (1994) *Social Psychology*, 8th edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Thannhauser, D. and Caird, D. (1990) Politics and values in Australia: testing Rokeach's two-value model of politics — a research note. *Australian Journal of Psychology* **42**, 57–61.

Titus, H. E. (1968) F-scale validity considered against peer nomination criteria. *Psychological Record* **18**, 395–403.

Titus, H. E. and Hollander, E. P. (1957) The California F-scale in psychological research: 1950–1955. *Psychological Bulletin* **54**, 47–64.

Vianello, R. (1991) Religious beliefs and personality traits in early adolescence. *International Journal of Adolescence and Youth* **2**, 287–96.

Wagstaff, G. F. and Quirk, M. A. (1983) Attitudes to sex roles, political conservatism and belief in a just world. *Psychological Reports* **52**, 813–14.

Westman, A. S. and Brackney, B. E. (1990) Relationships between indices of neuroticism, attitudes toward and concepts of death, and religiosity. *Psychological Reports* **66**, 1039–43.

Wilde, A. and Joseph, S. (1997) Religiosity and personality in a Moslem context. *Personality and Individual Differences* **23**, 899–900.

5

Личность и близкие отношения

5.1. Введение

Мы вступаем в социальные отношения со множеством различных людей — с соседом, ребенком, возлюбленным, начальником и многими другими. В свой обыденной жизни человек устанавливает интимные, близкие и более поверхностные и кратковременные отношения с другими людьми, и характер этих отношений значимо отражается на качестве его жизни. Некоторые из этих отношений бывают теплыми и приносят радость; другие могут быть напряженными и более формальными. Именно близкие и более интимные отношения, в отличие от более официальных, могут перерасти в страсть и являются темой бесчисленных стихотворений, романов и опер. Как отмечает Ли (Lee, 1976), все мы никогда не теряем надежды и постоянно ищем те единственные любовные отношения, которые полностью нас удовлетворяли бы. Некоторые даже готовы пожертвовать всем, чтобы найти «настоящую» любовь. Таким образом, все мы остро нуждаемся в сердечных и длительных отношениях и постоянно ищем себе «идеальную пару» — высокий уровень разводов в большинстве западных культур служит тому подтверждением.

Поэтому для специалистов в области наук о поведении изучение природы близких отношений является вполне легитимной и важной темой исследований. Испытывают ли люди с похожими личностными характеристиками взаимное влечение или друг друга привлекают противоположности? Правда ли, что экстраверты легче уживаются с другими людьми, а люди с высоким уровнем нейротизма — труднее? Каковы личностные корреляты сексуального поведения? Какую структуру имеют установки по отношению к сексуальности? Все ли люди любят одинаково? Можно ли исследовать близкие отношения методами, которые считаются научными?

Психологов, изучающих близкие и романтические отношения, интересуют самые разнообразные вопросы, которые в какой-то степени отражают различные стратегии, используемые людьми, когда они вступают в романтические отношения (и стараются их сохранить). Когда человек хочет вступить в романтические отношения, ему, вероятно, следует подумать над следующими вопросами (Snyder, 1986): что я надеюсь извлечь из этих отношений и в течение какого времени я хотел бы их поддерживать? Качество будущих отношений зависит от ответов на оба эти вопроса. Второе сообра-

жение касается серьезности намерений человека. Намерен ли я приложить серьезные усилия, чтобы сделать эти отношения успешными? Наконец, будут ли эти романтические отношения сексуальными? Какое поведение я выберу — буду ли я ориентироваться «на свободные от каких-либо ограничений сексуальные отношения» или буду сдерживать свои сексуальные желания (Snyder, 1986; p. 71)? Как мое решение отразится на моем партнере и что оно будет означать для наших отношений? Ответы на эти и многие другие вопросы, разумеется, зависят от личностных черт и когнитивных возможностей человека.

В последние годы различные психологи (Cook and Wilson, 1979; Sternberg and Barnes, 1988; Hendrick, 1989) приступили к исследованию некоторых из упомянутых вопросов, которые и являются центральными вопросами данной главы. Поэтому главное внимание будет уделяться близким и интимным отношениям, характеризуемым эмоциональной глубиной, а не отношениям других типов, таким как отношения между братьями и сестрами или между работодателем и работником. Кроме того, поскольку почти нет оснований предполагать, будто гомосексуалы любят иначе, чем гетеросексуалы, то мы не будем проводить различия между гомосексуальными и гетеросексуальными близкими отношениями. Другими словами, мы исходим из того, что любовь гомосексуалов может быть столь же эротичной, как любовь гетеросексуалов, и что и те, и другие способны любить самозабвенно.

Вначале мы познакомим читателя с психоаналитической точкой зрения на любовь и аттракцию, затем рассмотрим межличностную аттракцию, различные стили любви и их личностные корреляты и перейдем к обсуждению природы привязанностей взрослых людей. Мы также проанализируем связи между личностными характеристиками и некоторыми аспектами брачных отношений и, наконец, поговорим о сексуальном поведении и установках по отношению к сексуальности.

5.2. Психоаналитическая и гуманистическая точки зрения на любовь

Психологи психоаналитического направления и сторонники теории личностных черт при изучении интимных отношений основываются на теориях, между которыми имеются заметные различия как по форме, так и по содержанию. Представления Фрейда о любви изложены в его работе «Три очерка по теории сексуальности» (*З. Фрейд*. Психология бессознательного. М.: Просвещение, 1990) и сложились, по-видимому, на основе его профессионального опыта: клиенты иногда испытывают к своему психотерапевту влечение, или так называемую перенесенную любовь (*transference love*). Такие ситуации, которые Фрейд считал проявлениями одной из форм инфантильной любви, давали ему идеальные возможности для исследования природы любви в более широком контексте (Lasky and Silverman, 1988). По мнению Фрейда, сексуальная жизнь человека начинается не с его вступления в пубертатный период, а сразу же после рождения, и большинство проявлений активности младенца, таких как плач, дефекация и лепет, связаны с сексуальностью. Он полагал, что люди стремятся получить «сексуальное удовольствие», о чем свидетельствует такое поведение маленьких детей, как сосание. Он указывал на существование у человека нескольких эрогенных зон, каждая из которых

способна быть источником приятных ощущений. Среди этих зон находятся анальная область и гениталии (Stafford-Clark, 1965).

Фрейд утверждал, что в основе почти всей человеческой мотивации лежит «сексуальность» — т. е. сексуальные мотивы являются главной движущей силой почти всех наших поступков. Кроме того, он считал, что неврозы и девиантное поведение обусловлены причинами, относящимися к сфере сексуальности. Гомосексуальность считалась одной из форм девиантного поведения, уходящей своими корнями в раннее детство. Фрейд полагал, что поскольку маленькие дети верят, будто мужчины и женщины устроены одинаково, то гомосексуальность можно считать инфантильной формой сексуальности, которая у взрослых людей характеризуется половым влечением к представителям своего пола. Как и другие девиантные формы сексуального поведения, гомосексуальность «занимает место более зрелой сексуальной ориентации» (Stafford-Clark, 1965, p. 99) и является отражением неадекватной и лишь частичной половой зрелости.

Эриксон (Erikson, 1968) предложил свою стадиальную теорию психосоциального развития, утверждая, что установление интимных отношений со «значимым другим» является важной вехой в жизни молодого взрослого; такие отношения вносят значимый вклад в развитие идентичности. Иными словами, интимные отношения влияют на восприятие человеком собственного «Я» и защищают человека от эмоциональной дезадаптации. Он называл эту стадию «интимность или изоляция» и утверждал, что формирование интимных отношений имеет чрезвычайно большое значение, поскольку альтернативой является изоляция. Эриксон пояснял свою точку зрения так: «Если молодой человек не реализует такую привязанность, он может самоизолироваться и вступать, в лучшем случае, только в стереотипные и формализованные межличностные отношения; или... стремиться к интимности с совершенно неподходящими партнерами» (Erikson, 1968, p. 167).

По мнению Фромма, любовные отношения удовлетворяют важные человеческие потребности, такие как достижение «Я»-интеграции и защита от тревоги и одиночества (Donelson, 1973). Любовь выступает в роли мощной движущей силы, помогающей человеку преодолевать препятствия, отделяющие его от других объектов или людей. Фромм утверждал, что любовные отношения позволяют человеку вступить в союз с другим человеком, в то же время сохраняя свою индивидуальность.

Маслоу считал, что человеческие потребности имеют иерархическую структуру и удовлетворяются последовательно. В основании иерархии лежат так называемые базовые потребности, т. е. физиологические потребности и потребность в безопасности — например, потребности в пище, крове над головой и т. п. Высшие потребности свойственны исключительно человеку и включают потребность в любви, принадлежности к группе, уважении и самоактуализации. После того как удовлетворены базовые потребности, человек может приступить к удовлетворению потребностей высшего порядка, таких как потребность в любви и принадлежности. Маслоу считал, что человек не только ищет любви и дружбы других людей, но и имеет потребность сам *давать* любовь (Cloninger, 1996).

Удовлетворив свои потребности, человек начинает функционировать на уровне, который Маслоу называл уровнем «бытийной мотивации». Его альтернативой является уровень «дефицитарной мотивации». Такие же разграничения можно, по-видимому, провести, рассматривая любовь и чувство принадлежности. Маслоу выделял Б-любовь

и Д-любовь (бытийную и дефицитарную соответственно). В то время как для Б-любви характерны чувство радости и отсутствие собственнических мотивов, Д-любовь отравлена ревностью и тревогой (Cloninger, 1996).

Хотя психологи психоаналитического и гуманистического направлений предложили интересные и заслуживающие изучения точки зрения на любовь и близкие отношения, их гипотезы почти не подвергались эмпирической проверке. Фромм, разумеется, был прав, утверждая, что близкие и любовные отношения защищают человека от одиночества; тем не менее его идеи не послужили стимулом к исследованиям или дальнейшему развитию теоретической психологии личности. Другими словами, несмотря на то что упомянутые в этом разделе теории касаются актуальных для нашего времени и значимых феноменов (таких, как любовь), они далеки от того, чтобы их можно было назвать научно подтвержденными теориями, объясняющими природу близких отношений.

5.3. Межличностная аттракция

Почему нас привлекают одни люди и не привлекают другие? Некоторые данные говорят о том, что структура наших предпочтений такова, что личностные атрибуты (например, заботливость, честность или чувство юмора) рассматриваются отдельно от материальных атрибутов (таких, как наличие красивой машины, хорошей одежды и т. п.) и являются более значимыми (Smith, 1996). Эти данные согласуются с результатами обзоров литературы, которые постоянно показывают, что люди хотят найти надежных и эмоционально стабильных партнеров. С другой стороны, показано, что мужчины, оценивая партнершу для *свиданий*, оказывают предпочтение физической привлекательности (Felmlee, 1995); другие исследователи (Byrne, 1961) считают, что нас привлекают люди с установками, похожими на наши, хотя эта точка зрения является спорной (Ajzen, 1974). Некоторые исследователи полагают, что нас привлекают люди с традиционными гендерно-типичными характеристиками (экспрессивные качества у женщин и инструментальные качества у мужчин; см., например, книгу Brehm, 1992), но эта гипотеза также оспаривается (Green and Kenrick, 1994).

Разработано по крайней мере пять теоретических моделей межличностной аттракции (Krueger and Caspi, 1993), которые вкратце описаны ниже.

- *Гипотеза о сходстве:* согласно этой точке зрения, нас привлекают люди, взгляды которых похожи на наши собственные.
- *Гипотеза об идеальном партнере:* согласно этой модели, нас привлекают люди, которым присущи определенные черты, такие как доброта. Кажется, будто у нас имеется мысленный образ идеального партнера, и мы сравниваем предполагаемых партнеров с этим идеалом. Наиболее привлекательными кажутся те, которые больше всего похожи на идеал.
- *Гипотеза об отталкивании:* согласно этой точке зрения, нам не нравятся люди, непохожие на нас. Таким образом, мы склонны избегать людей, чьи установки отличаются от наших, или активно выражать свою неприязнь к ним.
- *Гипотеза об оптимальных различиях:* согласно этой теории, мы находим более привлекательными тех людей, которые слегка, но не полностью отличаются от нас самих.

Таким образом, нам нравятся новизна и несходство, но при условии, что различия не слишком велики.

- *Гипотеза об оптимальном аутбридинге:* эта точка зрения основана на данных, согласно которым некоторые животные предпочитают спариваться с особями, несколько непохожими на них самих.

Крюгер и Каспи (Krueger and Caspi, 1993) обнаружили данные, которые в какой-то степени подтверждают справедливость некоторых из этих гипотез. Респонденты-женщины заполняли опросник, предназначенный для оценки темперамента, а затем их просили высказать свое мнение о пяти гипотетических мужчинах, личностные характеристики которых коррелировали с личностными характеристиками респонденток; коэффициенты корреляции были равны +1,0, +0,5, 0, –0,5 и –1,0. Полученные результаты подтверждают справедливость гипотез о сходстве и об отталкивании — другими словами, респонденткам нравились мужчины, наиболее похожие на них самих, и не нравились наиболее непохожие. Кроме того, респондентки были склонны считать наиболее приятными и интересными тех партнеров-мужчин, которые были более общительными, более активными и менее эмоциональными.

Фелмли (Felmlee, 1995) продолжила исследования в этом направлении и недавно показала, что те характеристики, которые мы считаем значимыми при выборе партнера для встреч, очень часто в дальнейшем становятся причиной разрыва отношений с этим же человеком. Она называет этот феномен «роковым влечением»; характеристики людей, вызывающих роковое влечение, можно сгруппировать следующим образом: партнеров описывают как веселых, заботливых, умных, обладающих определенными физическими качествами и интересных, необычных людей. Ниже приводится краткая сводка данных, основанных на ответах людей, которые недавно разорвали близкие отношения (из статьи Felmlee, 1995, р. 303):

- *Веселость:* сначала вас привлекает какой-то человек, потому что ему «все до лампочки». Впоследствии вам начинает казаться, что вашему партнеру недостает зрелости.
- *Заботливость:* сначала вас привлекает какой-то человек, потому что вам кажется, что вы его «интересуете», но потом выясняется, что он (или она) «ревнив и считает вас своей собственностью».
- *Ум:* сначала вы считаете человека «умным и уверенным в себе» и только потом замечаете, что он самовлюбленный эгоист.
- *Физические качества:* вас привлекают физические качества человека, но потом вы обнаруживаете, что ваши отношения имеют «лишь физическую основу».
- *Необычность:* человек сначала кажется «чудаком» (в положительном смысле этого слова), но потом вы начинаете считать его «полоумным».

Эти данные показывают, что впоследствии мы по-новому интерпретируем личностные черты своих романтических партнеров. Фелмли объясняет:

> Роковое влечение можно рассматривать как следствие изменения смысла релевантного атрибута партнера... такое толкование этого понятия подразумевает, что распад романтических отношений может быть обусловлен не столько самими изменениями, происшедшими с одним из партнеров, сколько изменениями в интерпретации качеств этого партнера другим партнером (Felmlee, 1995, р. 307).

5.4. Стили любви

Состояние «влюбленности» — это переживание, которое могут испытывать только люди, однако общепринятого определения любви не существует (Ireland, 1988; Lasky and Silverman, 1988). Тем не менее, по-видимому, принято считать, что любовь — это нечто большее, чем просто физическое удовлетворение; в любви участвуют также ум и сердце (Lasky and Silverman, 1988). Все мы когда-то ощущали эти уникальные узы, так тесно связывающие нас с одним особенным человеком, — переживание, которое можно назвать «любовью». Разумеется, мы верим, что знаем, когда бываем «влюблены», потому что это «переживание трансформирует человека» (Aron *et al.*, 1995, p. 1102), и поэты-песенники упоминают о таких признаках любви, как учащенное сердцебиение и «сердечный трепет». Мы все способны любить, но все ли любят одинаково?

Хотя, как мы видели (Lasky and Silverman, 1988), любовь занимает важное место во фрейдовской психоаналитической теории, социальные психологи и специалисты в области психологии личности лишь относительно недавно приступили к активному исследованию природы близких отношений, любовных отношений и сексуального поведения. Примерно 20 лет назад Кларк и ее коллеги предположили, что любовные отношения по своей природе могут быть либо «обменными (*exchange relationship*)», либо «коммунальными (*communal relarionship*)» (Clark and Mills, 1979). Партнеры, состоящие в обменных отношениях, учитывают все связанные с ними издержки и выгоды, поэтому в основе этих отношений лежат принципы социального обмена. В таких отношениях хороший поступок одного партнера должен быть вознагражден другим партнером и ведется строгий количественный учет того, кто и что делает. Коммунальные отношения качественно отличаются от обменных. Главное место в этих отношениях занимают не «бухгалтерия» социального обмена и не вознаграждения и издержки, а потребности партнера. Поэтому эта форма отношений требует большего самопожертвования. Вы делаете что-то для любимого человека, не ожидая, что за вашим поступком обязательно должно последовать вознаграждение. Хотя в коммунальных отношениях тоже *может* происходить обмен взаимными услугами, эти два типа отношений отличаются скорее своими правилами, чем фактическими выгодами, которые они дают партнерам (Clark and Mills, 1979).

Хотя личностные корреляты этих различных типов отношений еще не исследованы, можно попытаться их прогнозировать. Весьма вероятно, например, что люди, участвующие в жертвенных и коммунальных отношениях, более сговорчивы, чем те, которые определяют свои отношения как обмен.

Можно также описывать любовные отношения либо как страстные, либо как дружески-партнерские (*companionate*) (Walster and Walster, 1978). Страстной любовью называют более краткосрочные и более интенсивные отношения, в то время как дружески-партнерская любовь — это более длительные и прочные отношения. Конечно, страстная любовь может постепенно превратиться в дружески-партнерскую, но, как правило, эта трансформация происходит в течение длительного времени. Ли (Lee, 1976) предложил более сложную таксономию стилей любви. Как и многие его предшественники, он также описывает страстную любовь, называя ее *эросом*. Такая любовь иногда зарождается «с первого взгляда», и у некоторых участников исследования Ли (Lee, 1976) она сохранялась в течение многих лет. Для описания «эроса» Ли приводит следующие

выражения: «душа замирает», «прошибает пот», «смятение чувств» и «сжимается сердце» (Lee, 1976, p. 12).

Ли также выделяет *людус,* любовь-игру, которая может сопровождаться обманом партнера и манипуляцией. Люди, испытывающие такую любовь, не принимают свои чувства всерьез. Под *сторгэ* подразумевается сочетание дружбы и любви, и такие отношения, как правило, бывают более прочными. Ли считает такую любовь «естественной привязанностью», какую человек может испытывать, например, к дорогому родственнику. Эти стили называются первичными стилями любви; далее Ли выделяет три основных вторичных стиля. *Мания* — это собственническая любовь, для которой типична зависимость от партнера и неуверенность в себе. Любой намек на равнодушие со стороны партнера вызывает тревогу. *Прагма* — это так называемая рассудочная любовь по расчету. Для такой любви необходима совместимость с партнером и наличие обязательств с его стороны, но увлечение не обязательно для этих отношений (Lee, 1976). Наконец, *агапэ* — это самоотверженная любовь, для которой характерна полная самоотдача. Вторичные стили являются сочетаниями различных пар первичных, хотя они качественно отличаются от каждого из своих первичных компонентов.

Любовные отношения можно также описывать в таких терминах, как страсть, интимность и обязательство (Sternberg, 1986). Для Стернберга интимность означает чувство близости друг к другу, испытываемое двумя людьми, и прочность уз, связывающих этих людей. Под интимностью также подразумевается забота партнеров о счастье и благополучии друг друга. Страсть, как уже говорилось выше, относится в основном к романтической стороне любви и к сексуальному влечению, в то время как под обязательством подразумевается когнитивное функционирование и твердое намерение сохранять существующие любовные отношения.

Хендрик и Хендрик (Hendrick and Hendrick, 1986) в своем значимом исследовании продолжили и развили работу Ли (Lee, 1976) и сконструировали надежные и валидные шкалы для оценки шести стилей любви. Это послужило мощным импульсом для психологических исследований, поскольку появилась возможность изучения корреляций между стилями любви и личностными характеристиками. В табл. 5.1 приводятся примеры специализированных шкал опросника.

Таблица 5.1

Оценка стилей любви

Стиль любви	Образцы пунктов опросника
Эрос	Вопросы касаются быстрого возникновения влечения друг к другу; любовь с первого взгляда
Людус	Вопросы касаются способности перенести или легко пережить разрыв отношений
Сторгэ	Длительная дружба в конце концов приводит к прочным и благополучным любовным отношениям
Прагма	В пунктах говорится о том, что перед вступлением в любовные отношения необходимо «наладить» собственную жизнь
Мания	Вопросы о том, насколько человек захвачен чувством любви
Агапэ	Пункты касаются самозабвенной и жертвенной любви

5.4.1. Личность и стили любви

Уолл (Woll, 1989) считал, что личностные черты связаны или «могут быть интегрированы» со стилями любви. Другими словами, индивидуальные различия являются довольно устойчивыми факторами, которые участвуют в формировании стиля любви и, несомненно, всех любовных переживаний данного человека. Основываясь на данных более ранней работы Ли (Lee, 1976), Уолл (Woll, 1989) сделал следующие прогнозы, касающиеся связей между стилями любви и основными личностными факторами — экстраверсией и нейротизмом.

- *Прагма:* низкий уровень Н (нейротизма).
- *Мания:* высокий уровень Э (экстраверсия), низкий уровень Н.
- *Агапэ:* —
- *Людус:* высокий уровень Э.
- *Сторгэ:* —
- *Эрос:* высокий уровень Э, высокий уровень Н.

В какой степени эти прогнозы подтверждаются? На довольно малочисленной и ограниченной выборке, в которую вошли 88 американских студентов-старшекурсников с факультета психологии, Уолл (Woll, 1989) воспользовался несколькими личностными опросниками (*the Personality Research Form — PRF, Sensation-Seeking, EPI, Locus of Control and Social Skills Inventory*) для проверки правильности своих прогнозов. Основные результаты, которые представлены в табл. 5.2, показывают, что не все прогнозы подтвердились. (Поскольку число предсказывающих переменных велико, в таблице приводятся только ассоциации на уровне значимости 0,001.)

Не все гипотезы Уолла (Woll, 1989), касающиеся параметров Э и Н, получили подтверждение, хотя некоторые не согласующиеся с этими гипотезами результаты вполне укладываются в наши представления о 6 стилях любви. Например, любовь-игра (людус) связана с агрессией и игрой, собственническая любовь-зависимость (мания) —

Таблица 5.2

Личностные корреляты 6 стилей любви

Прагма	Мания	Агапэ	Людус	Сторгэ	Эрос
Когнитивная структура (*PRF*)	Агрессия (*PRF*)	Эмоциональная сензитивность (*PRF*)	Расторможенность (*SSI*)		Доминантность (*PRF*)
Агрессия (*PRF*)	Социальное познание (PRF)		Агрессия (*PRF*)		Порядок (*PRF*)
Социальная сензитивность	Н (*EPI*) (нейротизм)		Игра (*PRF*)		
			Э (*EPI*) (экстраверсия)		

По данным статьи *Woll, S.* (1989) Personality and relationship correlates of loving styles. Journal of Research in Personality **23,** 480-505.

с социальным познанием, а самоотверженная любовь (агапэ) — с эмоциональной сензитивностью. Таким образом, между личностными параметрами и стилями любви обнаруживаются предсказуемые и логичные связи.

Дэвис (Davies, 1996) оценил степени корреляции между стилями любви и оценками личностных параметров, полученными с использованием Личностного опросника Айзенка. Его респондентами были 127 английских студентов-старшекурсников, а полученные им результаты согласуются с нашими ожиданиями, касающимися этих личностных типов (см. Eysenck and Eysenck, 1985; Woll, 1989). Например, было обнаружено, что экстраверты одобряют такие стили любви, как эрос и людус, в то время как респонденты с высоким уровнем нейротизма низко оценивали прагму и высоко — манию. Респонденты с высокими уровнями психотизма одобряли людус, но им не нравились такие стили любви, как сторгэ и агапэ. В целом экстраверты (верные своей общительной натуре) ставили на первое место романтические и игровые аспекты отношений, в то время как нейротичные респонденты предпочитали любовные отношения собственнического типа (Davies, 1996). Как и следовало ожидать, психотики не оказывали предпочтения самозабвенным и самоотверженным отношениям. Эти результаты не только соответствуют тому, чего мы ожидали от этих личностных профилей, но и подтверждают валидность инструментов оценки стилей любви.

Следует отметить, что результаты Дэвиса (Davies, 1996), касающиеся людей с высоким уровнем П, согласуются с результатами других исследователей, которые обнаружили, что психотикам неприятно находиться на близком (пространственном) расстоянии от другого человека, они не стремятся к духовной близости с другим и не способны радоваться чужим достижениям (Lester *et al.*, 1992).

Проведя дополнительное исследование, Дэвис (Mallandain and Davies, 1994) обнаружил тенденцию к значимой корреляции между положительной самооценкой и эросом, однако связь положительной самооценки со сторгэ и манией оказалась значимой отрицательной. Импульсивность и эмоциональность были положительно связаны с людусом и манией. В результате дальнейшего анализа этого массива данных с использованием канонических корреляций была выявлена одна значимая каноническая переменная, указывавшая на то, что низкая самооценка и эмоциональность связаны положительной корреляцией со стилем любви мания. Другими словами, люди с низкой самооценкой и эмоциональные типы предпочитают собственническую любовь-зависимость, что опять-таки соответствует нашим ожиданиям, касающимся этих личностных типов.

Согласуются ли эти результаты с нашими собственными *имплицитными* представлениями о том, какие личностные черты связаны с этими стилями любви? В какой-то степени — да. В своем интересном исследовании Тарабан и Хендрик (Taraban and Hendrick, 1995, p. 456-7) выдали студентам профили любви 6 фиктивных индивидуумов, и попросили студентов высказать свои впечатления о соответствующих личностных типах. Человека с эрос-профилем студенты описывали как сексуального, способного увлечь, счастливого и любящего (или с высоким уровнем Э), в то время как человек с людус-профилем был описан как нечуткий, скрытный и нечестный. Такое описание людуса соответствует приведенным выше результатам, касающимся связи людуса с агрессивностью.

Человек со сторгэ-профилем был описан как честный, верный и зрелый, в то время как человека с прагма-профилем описывали как хорошего семьянина, предусмот-

рительного и осторожного, что согласуется с предыдущими результатами, которые говорят о том, что у таких людей низкий уровень нейротизма. Человек с мания-профилем был описан как ревнивый, собственнически относящийся к партнеру и одержимый любовью (с высоким уровнем нейротизма и низкой самооценкой), в то время как человек с агапэ-профилем казался студентам преданным, заботливым и щедрым (или эмоционально сензитивным) (Taraban and Hendrick, 1995, p. 456-7). Поэтому наши имплицитные представления о личностных характеристиках, связанных с определенными стилями любви, во многом совпадают с результатами, полученными с использованием письменных опросников, которые разработаны для выявления этих характеристик.

Наконец, важно помнить о том, что необходимо проводить разграничение между оценками стилей любви как состояний и их оценками как черт. Малландэйн и Дэвис (Mallandain and Davies, 1994) считают, что человеческие отношения и переживания претерпевают изменения, поэтому относительное положение стиля любви данного человека на шкале любви также может меняться. Эти исследователи утверждают, что такие изменения состояния могут, скорее всего, повлиять на оценки эроса и мании, что также отразится на связях стиля любви с другими личностными характеристиками.

В заключение повторим, что существуют предсказуемые связи между личностными чертами и стилями любви. Люди с высоким уровнем экстраверсии более склонны демонстрировать романтический стиль любви, качественно отличающийся от стилей людей с высокими уровнями психотизма и нейротизма. Исследователям еще предстоит более тщательно изучить корреляты добросовестности, открытости для нового опыта и сговорчивости, однако можно ожидать, что полученные результаты будут соответствовать нашим представлениям об этих личностных типах. Как однажды заметил Айзенк, любовь и секс занимают центральное место в жизни человека, поэтому не удивительно, что личностные черты играют решающую роль как факторы, которыми обусловлено это поведение (Eysenck and Eysenck, 1985).

5.4.2. Последствия влюбленности

Изменяется ли личность человека, когда он влюбляется? Это интересный вопрос; может быть, мы изменяемся, чтобы стать более похожими на своего партнера. Очень немногие исследователи пытались ответить на этот вопрос, хотя одним из исключений является работа Эрона и коллег (Aron *et al.*, 1995). Эти авторы дают следующее определение влюбленности: это «появление сильного стремления к близким романтическим отношениям с определенным человеком; это переход от состояния отсутствия любви к любви» (Aron *et al.*, 1995, p. 1102).

До настоящего времени большинство исследований, посвященных личностным изменениям, которые происходят с человеком, когда он влюбляется, проводились на клинических выборках, без участия представителей общей популяции. Согласно одной точке зрения, которую с готовностью поддержали бы Эриксон и Юнг, влюбленность благоприятно влияет на развитие идентичности и личностную интеграцию (Aron *et al.*, 1995). Лонгитюдные данные, собранные Ароном с коллегами на выборке студентов, показывают, что влюбленность значимо отражалась на содержании Я-концепции (использование таких понятий, как свобода, счастье и т. п.), а также на разнообразии

областей Я-концепции. Это влияние сохранялось даже после введения контроля настроения респондентов. Было также обнаружено, что влюбленность оказывала значимое влияние на чувство самоэффективности и средние значения самооценки, полученные с использованием стандартных инструментов. Короче говоря, влюбленность, по-видимому, оказывает положительное влияние на личностное функционирование и чувство идентичности человека. Более того, эти личностные изменения имеют сущностный характер и не обусловлены простым изменением настроения.

5.5. Привязанности взрослых людей

Некоторые исследователи предпочитают описывать любовные отношения взрослых людей в терминах «привязанности» или «межличностные связи», не используя понятие «стиль любви». Многие исследования на эту тему основаны на значимой стадиальной теории развития привязанностей, которая разработана Боулби (Bowlby, 1969) и вкратце описывается ниже.

Боулби предположил, что поскольку младенец, постоянно находящийся рядом с матерью, имеет больше шансов выжить, то должен существовать эволюционный механизм формирования у ребенка поведения, которое обеспечивает его пространственную близость к матери (или воспитателю). Такое поведение называется поведением привязанности (*attachment behaviour*) и включает жесты и сигналы, воспринимаемые родителями. Например, для маленьких детей способами коммуникации являются плач и улыбка, на которые реагируют их родители. Именно *характером* этих реакций определяется качество отношений родитель–ребенок, которые сложатся в дальнейшем. В процессе формирования привязанности маленькие дети проходят через различные стадии. По мнению Крэйна (Crain, 1985), это следующие стадии:

Недифференцированное реагирование (с рождения примерно до 3 месяцев). Для этой стадии характерна неизбирательная форма реагирования — т. е., плач или другие формы коммуникации, направленной к большинству других людей.

Сосредоточение на знакомых лицах (примерно от 3 до 6 месяцев). Дети обычно начинают узнавать сначала мать и отца, а затем братьев и сестер. Мать обычно бывает главным объектом привязанности.

Активное стремление к близости (примерно от 6 месяцев до 3 лет). Маленькие дети активно стремятся быть рядом с главным объектом привязанности. Например, они ползут или тянутся к родителю, а также явно расстраиваются, когда их разлучают с ним или с ней.

Партнерское поведение (примерно от 3 лет до окончания детства). По мере того, как мы взрослеем и вступаем в период юности, а затем становимся взрослыми, мы начинаем разрывать тесные узы, связывающие нас с родителями, и формировать привязанности к другим людям.

Согласно основному тезису Боулби (Bowlby, 1969), качество наших привязанностей во взрослом возрасте в значительной степени отражает качество наших прежних привязанностей. Качество отношений зависит главным образом от характера реакций родителей на проявления дистресса у ребенка. Известно, что если в таких случаях родители реагируют позитивно, тепло и заботливо, то в дальнейшем ребенку будет легче совладать со стрессовыми и угрожающими ситуациями (Mikulincer and Orbach, 1995). Воспринимаемый нами образ наших отношений с родителями играет роль «проекта» наших будущих взрослых привязанностей и руководства по их формированию. Отсюда следует, что дети, у которых в детстве сформировались позитивные и здоровые привязанности к своим родителям, скорее всего, смогут сформировать позитивные и здоровые привязанности к другим людям, когда станут взрослыми. Некоторые авторы (Berk, 1993) считают, что существует тесная связь между качеством привязанностей родитель–ребенок и взрослый–взрослый, хотя другие исследователи оспаривают эту точку зрения (Buelow *et al.*, 1996).

Главным стимулом к исследованию природы привязанностей взрослых людей послужила теоретическая модель Эйнсворт (Ainsworth *et al.*, 1978), операционализированная Хейзеном и Шейвером (Hazan and Shaver, 1987). Эйнсворт утверждала, что первый воспитатель ребенка играет решающую роль, и именно от него зависит эмоциональная адаптация маленького ребенка. Например, если воспитатель постоянно вмешивается, когда ребенок занимается интересующими его делами, то ребенок может стать несколько тревожным или менее любознательным. Эйнсворт считала, что существует 3 стиля привязанности, а именно: спокойный (*secure*), тревожный/амбивалентный и избегающий. В то время как люди со спокойным стилем ощущают надежность своей привязанности, стремятся к близости с другими и не беспокоятся о том, что их может «покинуть» любимый человек, люди с привязанностями избегающего типа ощущают дискомфорт от излишней близости к другим, не полностью доверяют другим и склонны к ревности. Люди с привязанностями тревожного/амбивалентного типа ощущают, что другие не так близки к ним, как хотелось бы. Эти люди беспокоятся, что любимый человек любит их недостаточно или, что еще хуже, может покинуть их. Они также сообщают, что испытывают «крайне сильные» сексуальное влечение и ревность (см. Hazan and Shaver, 1987, p. 515).

5.5.1. Привязанности взрослых и внутриличностные процессы

Есть основания ожидать, что стиль привязанности должен быть значимо связан с основными личностными параметрами, такими как нейротизм и экстраверсия. Результаты исследования, недавно проведенного Шейвером и Бреннаном (Shaver and Brennan, 1992), подтверждают эти ожидания. Используя инструмент оценки личностных параметров, входящих в «Большую Пятерку» (Личностный опросник *NEO* (нейротизм, экстраверсия, открытость новому опыту) — *NEO-PI;* Costa and McCrae, 1985), они обнаружили у людей с привязанностями избегающего типа тенденцию к нейротизму и к низким уровням экстраверсии, сговорчивости и добросовестности. У респондентов с тревожными привязанностями были обнаружены высокие уровни нейротизма и низкие уровни сговорчивости. Люди со спокойными привязанностями оказались экстравертными и сговорчивыми, но у них был низкий уровень нейротизма. Наблюдались также значимые корреляции для специализированных (*facet*) шкал опросника

Таблица 5.3

Стиль привязанности и грани личности, оцененные с использованием *NEO-PI*

Стиль привязанности	Грани личности
Спокойный	Враждебность (- Н) Депрессия (- Н) Застенчивость (- Н) Уязвимость (- Н) Теплота (Э) Общительность (Э) Положительные эмоции
Тревожный/амбивалентный	Тревожность (Н) Депрессия (Н) Застенчивость (Н) Уязвимость (Н)
Избегающий	Враждебность (Н) Депрессия (Н) Застенчивость (Н) Теплота (- Э) Общительность (- Э) Положительные эмоции (-Э) Чувствительность (- О)

По данным статьи *Shaver, P.* and *Brennar, K.* (1992) Attachment styles and the 'Big Five' personality traits: their connections with each other and with romantic relationship outcomes. Personality and Social Psychology Bulletin **18**, 536-45.

NEO-PI, но в табл. 5.3 приведены только корреляции с очень высоким уровнем значимости ($P < 0{,}0001$). Ясно, что различные стили привязанности связаны со специализированными шкалами Н и Э более тесно, чем со шкалами сговорчивости, открытости для нового опыта или добросовестности.

Имеются данные, свидетельствующие о том, что стили привязанности связаны также с характером восприятия себя и других (Hazan and Shaver, 1987). Так, например, люди с привязанностями спокойного типа более склонны считать, что с ними легко познакомиться и что они понравятся большинству людей. Они доверчивы и думают, что у других людей, как правило, бывают добрые намерения. С другой стороны, люди с привязанностями тревожного/амбивалентного типа склонны постоянно сомневаться в себе и считают, что другие люди не понимают или недооценивают их. Они также полагают, что испытывают большее желание поддерживать долговременные отношения, чем другие люди. У людей с привязанностями спокойного типа самые низкие оценки состояния тревоги и черты тревожности (Hazan and Shaver, 1987).

Как мы регулируем уровень своих эмоций, когда сталкиваемся со стрессорами, такими как печальные или тревожащие воспоминания? Факты говорят о том, что в таких ситуациях стили привязанностей играют важную роль. По израильским данным (Mikulincer and Orbach, 1995), люди со спокойными привязанностями наименее тревожны

по сравнению с амбивалентными и избегающими типами. Что касается оборонительного поведения (*defensiveness*), то у респондентов с избегающим стилем привязанности обычно обнаруживается самый высокий уровень оборонительного поведения, у людей с привязанностями амбивалентного типа — самый низкий уровень, в то время как люди со спокойными привязанностями обычно демонстрируют промежуточные уровни. Если говорить о припоминании, то люди с привязанностями избегающего типа демонстрируют самые низкие уровни доступности воспоминаний, которые они считают печальными и тревожащими, хотя у них не обнаружено различий во времени припоминания печальных, радостных и тревожных событий. Люди со спокойными привязанностями, наоборот, извлекают из памяти воспоминания, которые вызывают гнев или печаль, значительно медленнее, чем радостные и тревожные воспоминания. Анализ содержания воспоминаний респондентов показывает, что люди с привязанностями избегающего типа демонстрируют «эмоциональную поверхностность», эмоции людей с привязанностями амбивалентного типа более интенсивны, а люди с привязанностями спокойного типа получают промежуточные оценки.

Таким образом, в личностном функционировании между типологиями привязанностей существуют четкие различия по таким показателям, как тревожность и тип извлекаемых из памяти воспоминаний. Например, люди с амбивалентными привязанностями тревожны, не подавляют неприятные воспоминания и извлекают их из памяти относительно быстро. Подобные результаты указывают на существование важных взаимосвязей между нашим стилем привязанности к другим (т. е. стилем отношений) и нашим внутренним «Я» (Mikulincer and Orbach, 1995). Эти авторы считают, что существует

> «(важнейшая) связь между межличностной и внутриличностной сферами. Очевидно, что можно провести параллель между отношениями людей с социальным миром и устройством их внутреннего мира. Действующей моделью спокойных привязанностей, по-видимому, является открытость для интимных отношений и эмоционального мира» (Mikulincer and Orbach, 1995, p. 923).

Следует заметить, что Коллинз и Рид (Collins and Read, 1990) модифицировали подход к изучению стилей привязанности, предложенный Хейзеном и Шейвером (Hazan and Shaver, 1987). Они подвергли критике следующий недостаток этого подхода: обычно респондентов просят оценить в целом описание, относящееся к каждому стилю, хотя на самом деле человек может быть не согласен с некоторыми аспектами этого описания. Они предложили инструмент, состоящий из многих пунктов и содержащий 3 параметра, которые похожи на параметры оригинального инструмента, а именно близость (комфортные близкие отношения), зависимость (зависимость от других) и тревога (боязнь быть покинутым). Данные исследований говорят о том, что эти стили предсказуемым образом связаны с депрессивными личностными стилями. Например, боязнь близости значимо связана с такими факторами, как самокритичность и автономность (Zuroff and Fitzpatrick, 1995).

5.5.2. Восприятие привязанности к родителям

Используя несколько различных инструментов, Хейсс с коллегами (Heiss *et al.*, 1996) высказали предположение о том, что восприятие студентами привязанности к своим родителям складывается из следующих 4 параметров: «автономность», «ненадежность»,

«зависимость и озабоченность» и «привязанность к отцу». Первый параметр отражает мнение, что родители поощряют независимость студента и не склонны к гиперопеке. Второй параметр включает такие факторы, как враждебность и привязанность избегающего типа. Третий параметр отражает ощущение нестабильности отношений с родителями, в то время как четвертый подразумевает чувство надежной привязанности к родителям.

С нашей точки зрения, важно то, что между всеми этими параметрами и оценками личностных характеристик существуют предсказуемые значимые связи, обобщенные в табл. 5.4. Например, Хейсс с коллегами (Heiss *et al.*, 1996) показали, что автономный стиль привязанности положительно коррелирует с чертой «аффилиация», но связан значимой отрицательной корреляцией с чувством одиночества и отсутствием уверенности в себе в социальных ситуациях. Они заключили, что с помощью подобных обсуждаемым здесь параметров невозможно подробно описать привязанности взрослых; эти параметры позволяют судить лишь о том, здоровые это привязанности или нездоровые и об *общем аффективном характере* отношений. Тем не менее данные исследований показывают, что даже у таких неточных описаний имеются важные личностные корреляты.

В заключение отметим, что тип наших отношений с другими людьми тесно связан с нашими внутренними психологическими характеристиками, и эта связь имеет логичный и предсказуемый характер. Другими словами, качество наших отношений довольно точно соответствует нашим ожиданиям, касающимся определенных личностных типов. Действительно, не вызывает удивления, например, что люди со спокойными привязанностями более сговорчивы, в то время как люди с привязанностями избегающего типа более нейротичны. Таким образом, наши личностные характеристики оказывают сильное формирующее влияние на наши отношения с другими людьми.

Таблица 5.4

Параметры привязанности к родителям и их личностные корреляты

Параметр	Личность
Автономность или опека	Чувство одиночества (отрицательная корреляция) Аффилиация Отсутствие уверенности в себе в социальных ситуациях (отрицательная корреляция)
Ненадежная привязанность	Чувство одиночества Тревога как состояние — тревожность как черта Самокритичная депрессивность Отчуждение Аффилиация (отрицательная корреляция)
Зависимость и озабоченность	Зависимость Настойчивое стремление к автономности (отрицательная корреляция)
Привязанность к отцу	Аффилиация (отрицательная корреляция) Эффективность Эгоцентричность (отрицательная корреляция) Отчуждение (отрицательная корреляция)

Источник информации: *Heiss, G., Berman, W.* and *Sperling, M.* (1996) Five scales in search of a construct: exploring continued attachment to parents in college students. Journal of Personality Assessment **67**, 102–15.

5.6. Брак

Постоянно растет количество публикаций, посвященных личностным коррелятам выбора партнера, удовлетворенности браком и расторжения брака. Все эти факторы будут вкратце рассмотрены ниже.

5.6.1. Выбор партнера и удовлетворенность браком

Если судить по исследованиям, в которых использовалась таксономия «Большой Пятерки» (Botwin *et al.,* 1997), то создается впечатление, что мы больше всего ценим в нашем (предполагаемом) партнере сговорчивость и открытость для нового опыта/интеллект. Когда респондентов просят ранжировать наиболее желательные черты партнера, то мужчины и женщины считают наиболее желательными примерно одни и те же характеристики — все мы хотим, чтобы наш партнер был надежным, сердечным, честным, умным и знающим человеком. Тем не менее по сравнению с мужчинами женщины кажутся более разборчивыми. Выбирая партнера для встреч, женщины в большей степени, чем мужчины, желают, чтобы у него был высокий уровень динамизма (*surgency*) и открытости/интеллекта. Любопытно, что качество, которое женщины считают наиболее ценным/желательным, т. е. динамизм, является одной из граней доминантности. Кроме того, недавно вышедшие замуж женщины предъявляют повышенные требования к своим мужьям, желая, чтобы у них был высокий уровень остальных личностных факторов, таких как сговорчивость, добросовестность и эмоциональная стабильность. Было обнаружено, что у всех респондентов наиболее надежным прогностическим признаком удовлетворенности браком и сексуальной удовлетворенности является сговорчивость партнера.

Хофстеде (Hofstede, 1996) провел весьма необычное исследование, посвященное изучению предпочтений, оказываемых азиатскими женщинами из восьми разных городов при выборе партнера. Эти города были охарактеризованы как «маскулинные» (например, Токио) или «фемининные» (например, Бангкок, Сеул). Было обнаружено, что женщины, принадлежащие к так называемым фемининным культурам, считают одни и те же характеристики желательными как для «бойфренда», так и для мужа. Однако в более маскулинных культурах между желательными характеристиками «бойфренда» и мужа были замечены некоторые различия. Женщины предпочитали, чтобы «бойфренд» имел чувство юмора, был умным и проявлял свою любовь. Предпочтительными качествами мужа оказались хорошее здоровье, материальное благосостояние и способность понять жену.

Хотя проведено довольно много исследований, посвященных качеству брака, относительно немногие исследователи этой темы занимались изучением роли личностных факторов. Еще меньше работ, основанных на общепринятых таксономиях, таких как айзенковская или факторы «Большой Пятерки». Ощущается также нехватка лонгитюдных исследований. Тем не менее постепенно накапливаются данные, свидетельствующие о том, что такие факторы, как нейротизм и психотизм, связаны с неудовлетворенностью браком.

Данные некоторых исследований говорят о том, что неудовлетворенность браком связана с высокими уровнями Н у жены (Pond *et al.,* 1963; Bentler and Newcomb, 1978).

Как можно было ожидать, обнаружено, что неудовлетворенность браком и супружеские разногласия связаны с высокими уровнями П как у мужа, так и у жены (Eysenck and Wakefield, 1981). Расселл и Уэллс (Russell and Wells, 1991) обнаружили умеренные уровни соответствия между партнерами по параметрам Н, П и «ложь»; неудовлетворенность браком была связана с различиями в уровнях Э, П и лжи, но не была связана с различиями в уровнях Н. Этот результат противоречит точке зрения, согласно которой брак воспринимается как удовлетворительный тогда, когда различия муж-жена отражают средний для широкого населения уровень различий мужчина–женщина (Eysenck and Wilson, 1979). Поэтому можно ожидать, что уровень Н у женщин несколько выше, чем у их партнеров-мужчин. Наконец, в результате одного из немногих высококачественных лонгитюдных исследований Келли и Конли (Kelly and Conley, 1987) обнаружили, что неудовлетворенность браком связана с нейротизмом у обоих партнеров и с низким уровнем контроля над импульсами у партнеров-мужчин (далее это исследование будет рассмотрено более подробно).

Результаты, полученные Расселлом и Уэллсом (Russell and Wells, 1994), ценны тем, что в исследовании этих авторов использовались методики статистического моделирования. Исследователей интересовала связь между личностными характеристиками партнеров и качеством брака. Наиболее тесная корреляция или высокие уровни согласованности наблюдались между качеством брака в восприятии каждого из партнеров — это означает, что партнеры людей, считавших свой брак удачным, также были удовлетворены браком. Следующими по степени корреляции оказались уровни нейротизма у партнеров. Отрицательное влияние на воспринимаемое качество брака оказывал не только высокий уровень нейротизма у жены, но и высокий уровень нейротизма у мужа, что опровергает ранее высказанное предположение о том, что имеют значение только уровни Н у женщин. Однако не следует считать, что между Н и качеством брака существует прямая причинно-следственная связь, поскольку обнаружено, что уровни Н у партнеров коррелируют между собой, и качество брака в восприятии одного из партнеров отражается на восприятии этого же показателя другим партнером.

Известно, что неудовлетворенность браком и супружеские разногласия связаны с определенными стилями коммуникации, разрешением конфликтов, управлением эмоциями и т. п. Многие из этих видов поведения, а также основные личностные сферы самого респондента и его партнера связаны с удовлетворенностью браком (Geist and Gilbert, 1996). В табл. 5.5 обобщены некоторые важнейшие результаты исследования, в котором участвовали 56 супружеских пар, и выделены прогностические признаки удовлетворенности браком. Хотя в таблице приведены только прогностические признаки удовлетворенности браком, результаты исследования показывают, что каждая супружеская диада несомненно является группой, в которой существует тесная взаимосвязь между партнерами и поведение одного человека влияет *как* на удовлетворенность браком, *так и* на личностные характеристики другого (Geist and Gilbert, 1996).

5.6.2. Расторжение брака

Между состоящими в браке и разведенными людьми имеются личностные различия (исследователи уделяют внимание в основном разводам, а не раздельному проживанию супругов). Недавно было проведено исследование на большой выборке (более

Таблица 5.5

Удовлетворенность браком как функция аффективных характеристик респондента и его партнера

Респондент	Прогностические признаки
Жена	1. Удовлетворенность жены браком коррелирует с ее положительными эмоциями и связана отрицательной корреляцией с ее уровнями гнева и печали
	2. Удовлетворенность мужа браком коррелируст с положительными эмоциями жены и связана отрицательной корреляцией с уровнями гнева, жалоб и печали у жены
Муж	1. Удовлетворенность мужа браком коррелирует с его положительными эмоциями и связана отрицательной корреляцией с его уровнем печали
	2. Удовлетворенность жены браком коррелирует с положительными эмоциями мужа и связана отрицательной корреляцией с уровнем печали у жены

По данным статьи *Geist, R.* and *Gilbert, D.* (1996) Correlates of expressed and felt emotion during marital conflict: satisfaction, personality, process, and outcome. Personality and Individual Differences **21**, 49-60.

6000 взрослых англичан), которое показало, что личностные характеристики женщин являются более вероятными причинами расторжения брака, чем личностные характеристики мужчин. После введения контроля таких факторов, как возраст и социоэкономический класс, оказалось, что у женщин, чьи отношения распались, уровни экстраверсии и нейротизма значительно выше, чем у мужчин (Cramer, 1993). Айзенк (Eysenck, 1980) обнаружил, что у разведенных мужчин и женщин относительно высок уровень психотизма, а различия между замужними и разведенными женщинами по Н-шкале больше, чем различия между женатыми и разведенными мужчинами. Вероятно, не все женщины с высокими оценками нейротизма разводятся с мужьями. Поэтому задачей будущих исследований является выяснение того, при каких именно обстоятельствах некоторые нейротичные женщины принимают решение о расторжении своего брака.

Лутейн (Luteijn, 1994) исследовал различия в личностном функционировании разведенных мужчин и женщин. По его данным, полученным от 51 гетеросексуальной пары, у разведенных мужчин или мужчин, считавших свои отношения несчастливыми, чаще обнаруживалась социальная тревожность, в то время как такие женщины чаще получали высокие оценки доминантности. *И* у мужчин, *и* у женщин, сообщавших о неудовлетворительных отношениях с партнером, чаще обнаруживались высокий уровень нейротизма или низкая самооценка.

Можно ли провести различие между состоящими в браке и разведенными людьми на основе личностных черт более низкого порядка? Макдональд с коллегами (Macdonald *et al.*, 1987) обнаружили, что полоролевые черты значимо связаны с брачным статусом. Эти исследователи предположили, что супруги приспосабливаются друг к другу, скорее всего, путем принятия традиционных гендерных ролей, т. е. мужчины берут на себя роли, для которых необходимы в основном инструментальные качества, а женщины — роли, для которых больше необходимы экспрессивные качества (традиционно фемининные). Для не состоящих в браке респондентов прогнозировалась

тенденция к более высоким уровням андрогинии. Исследование этих авторов, проведенное на сравнительно небольшой выборке, включавшей 183 женщины и 87 мужчин, выявило значимую связь между длительностью периода времени, прошедшего с момента развода, и оценками маскулинности (а не андрогинии). По-видимому, это означает, что с возрастанием длительности периода времени, прошедшего с момента развода, увеличивается вероятность того, что характерными полоролевыми чертами разведенных мужчин и женщин окажутся инструментальные, а не экспрессивные черты (Macdonald *et al.*, 1987). Это исследование не позволяет выявить четкие причинно-следственные связи, поэтому необходимы лонгитюдные исследования, чтобы проследить за изменениями в полоролевых чертах, происходящими с изменением брачного статуса (до брака, в браке и после развода).

5.6.3. Лонгитюдные исследования

Полученные выше выводы подтверждаются результатами нескольких лонгитюдных исследований, которые показали, что существует связь между уровнями эмоциональной стабильности (или нейротизма), оцененными до вступления в брак, и удовлетворенностью браком (например, Burgess and Wallin, 1953; Uhr, 1957; обе работы цитируются в статье Kelly and Conley, 1987) или уровнями психологического дистресса (Kurdek, 1991). Однако те личностные факторы, которые являются прогностическими признаками удовлетворенности браком после 10 лет супружества, скорее всего, отличаются от прогностических признаков удовлетворенности браком у партнеров, например, с двадцатилетним или более длительным стажем супружеской жизни. Например, для импульсивных людей вероятность развода вскоре после вступления в брак выше, чем вероятность развода после более длительного периода супружества. Кроме того, исследователи операционализируют свои зависимые переменные разными способами: одни уделяют больше внимания удовлетворенности браком, а другие — расторжению брака.

Келли и Конли (Kelly and Conley, 1987) в своем исследовании попытались избежать подобных методологических проблем. На протяжении 50 лет (с начала 1930-х по 1980-е годы) исследуя предпосылки стабильности брака, они обнаружили у разведенных мужчин, недолго состоявших в браке, высокие уровни нейротизма и низкие уровни контроля над импульсами, а у разведенных женщин, недолго состоявших в браке, — тенденцию к более высоким по сравнению с другими женщинами уровням нейротизма. У счастливых супружеских пар выявлена тенденция к низким уровням нейротизма и высоким уровням контроля над импульсами. Кроме того, в группе разведенных или состоящих в несчастливом браке можно было прогнозировать общие оценки супружеской совместимости мужчин по уровням нейротизма у мужа. Для женщин значимым прогностическим признаком являлся уровень нейротизма у жены. Таким образом, эти результаты свидетельствуют о том, что личностные факторы, такие как нейротизм, являются значимыми прогностическими признаками напряженности в отношениях. Однако, как утверждают Келли и Конли (Kelly and Conley, 1987), не все эти влияния в конце концов приводят к разводу или раздельному проживанию супругов. Существуют и другие факторы (например, уровни религиозности, консерватизма и т. п.), которые ослабляют упомянутые эффекты и от которых зависит, завершится ли брак разводом или так и останется несчастливым браком.

В раннем исследовании Рокуэлла с соавторами (Rockwell *et al.,* 1979) были проанализированы личностные различия между женщинами, родившимися в 1920-е годы и состоявшими в браке, и разведенными женщинами такого же возраста. Оценивалось психосоциальное развитие этих женщин в годы юности. Было обнаружено, что разведенные женщины в подростковом возрасте имели чрезвычайно сильные гетеросексуальные интересы, однако в то же время обладали хорошими навыками совладания (*coping skills*). Они хорошо адаптировались в периоды неопределенности, хотя были также более склонны к бунтарству и нонконформизму.

Используя Миннесотский многоаспектный личностный опросник (*MMPI*), некоторые исследователи выявили значимые различия между (когда-либо) состоявшими в браке и (хотя бы один раз) разведенными людьми. Например, еще в 1966 году Лёб (Loeb) обнаружил, что самым надежным прогностическим признаком развода является оценка по Шкале психопатических отклонений (*Psychopathic deviate* (*Pd*) *scale*), полученная на 10 лет раньше. Аналогичные результаты были получены Маккренни и Каханом (McCrannie and Kahan, 1986), которые в течение более 20 лет наблюдали за бывшими студентами-медиками. Эти авторы также обнаружили, что в их выборке оценки по Pd-шкале являются лучшим прогностическим признаком неоднократных разводов.

Таким образом, эти два массива данных позволяют предположить, что разводящиеся люди чаще оказываются социально неконформными, импульсивными, экстравертными, а также любителями острых ощущений и риска (McCrannie and Kahan, 1986). Каким образом эти черты приводят к разводу? Маккренни и Кахан предлагают следующее объяснение:

> Импульсивность, например, может приводить к сокращению периода ухаживания и неправильному выбору супруга, в результате чего повышается вероятность супружеской несовместимости и конфликтов... тенденция к поиску сильных стимулов может быть связана с более низким порогом скуки... тенденция к социальной неконформности может быть связана с меньшим желанием и/или способностью поддерживать интимные отношения (McCrannie and Kahan, 1986, p. 163).

Хотя результаты описанных здесь и аналогичных исследований указывают на то, что личностные черты могут быть значимыми прогностическими признаками разводов, Рокуэлл с соавторами предостерегают исследователей от излишнего сосредоточения на индивидуальных чертах. Они объясняют:

> В каузальном процессе, который приводит к раздельному проживанию и разводу, значение жизненных трудностей, сопутствующих раннему браку (денежные затруднения, проблемы, связанные с воспитанием детей, и т. п.), несомненно больше, чем значение личностных атрибутов. При проведении всестороннего исследования исхода брака необходимо обращать внимание на истории жизни обоих партнеров и на характеристики их развивающихся отношений (Rockwell *et al.,* 1979, p. 403).

Этот краткий обзор достаточно ясно показывает, насколько значима роль личностных факторов, от которых во многом зависят выбор партнера, удовлетворенность браком и расторжение брака. Существуют запутанные и сложные связи между личностными характеристиками человека (например, нейротизмом) и его (или ее) удовлетворенностью своим браком, *а также* удовлетворенностью его (ее) партнера.

5.6.4. Сексуальные отношения «на стороне»

Некоторые люди, имеющие постоянного сексуального партнера, вступают в сексуальные отношения «на стороне», или, как говорят некоторые исследователи, проявляют так называемую «рекреативную сексуальную активность» (Wheeler and Kilmann, 1983). Трудно оценить степень распространенности этого явления, но, судя по количеству агентств, предоставляющих «эскорт-услуги» в крупных городах, она должна быть довольно высокой.

Обнаружено, что у людей, вступающих в сексуальные отношения «на стороне», высокий уровень полового влечения, и, как правило, они не придают большого значения социальным запретам, касающимся беспорядочных половых связей. Для них важнее положительные аспекты такого поведения — например, повышенное сексуальное возбуждение (Wheeler and Kilmann, 1983).

Уилер и Килманн сравнили две группы пар — группу партнеров, имевших побочные сексуальные связи, и контрольную группу. Исследователи обнаружили, что, несмотря на отсутствие различий между группами по общему показателю супружеской адаптации, в некоторых других областях наблюдаются заметные различия. Например, у партнеров, имевших побочные связи, реже обнаруживались хорошие навыки разрешения конфликтов и, как правило, они чаще перебивали друг друга в разговоре. Побочные сексуальные отношения партнеров из этой группы не мешали их основным отношениям, поскольку эти люди более терпимо относились как к самим себе, так и к своим партнерам.

5.7. Сексуальное поведение

Айзенк (Eysenck, 1976) сформулировал несколько специальных гипотез о характере связей между введенными им тремя личностными параметрами (Э, Н и П) и сексуальным поведением. Он предсказывал, что:

1. По сравнению с интровертами экстраверты получают свой первый сексуальный опыт в более молодом возрасте.
2. Частота половых актов у экстравертов выше, чем у интровертов.
3. У экстравертов больше сексуальных партнеров, чем у интровертов.
4. Экстраверты совершают половые акты в более разнообразных позициях, чем интроверты.
5. Не связанное с половым актом сексуальное поведение экстравертов более разнообразно по сравнению с поведением интровертов.
6. Предшествующие половому акту любовные игры у экстравертов длительнее, чем у интровертов (Eysenck, 1976, pp. 12-13).

На каких научных данных основаны эти прогнозы? Многие поведенческие различия между экстравертами и интровертами можно объяснить различиями в функционировании восходящей ретикулярной системы активации, которая регулирует уровни физиологического возбуждения. Эти соображения лежат в основе разработанной Айзенком *теории возбуждения* (Eysenck and Eysenck, 1985). Несколько авторов (например, Moruzzi

and Magoun, 1949; Stelmack, 1981) утверждают, что, судя по данным ЭЭГ (электроэнцефалографии), *ARAS* оказывает влияние на характер активности, а также на психологические процессы, такие как внимание и ориентировочное поведение. По мнению Айзенка, у экстравертов имеется общая тенденция к низкой возбудимости, а у интровертов — к повышенной возбудимости, и эти тенденции значимо отражаются на их поведении (Eysenck, 1976). В то время как поведение экстравертов чаще ориентировано на поиск возбуждающих стимулов, интроверты менее склонны к подобному поведению. Точно так же можно утверждать, что по сравнению с интровертами экстраверты более склонны к использованию разнообразных и новых форм сексуальной стимуляции и чаще стремятся к такой стимуляции.

Данные исследований в основном подтверждают прогнозы Айзенка. Например, Гизе и Шмидт (Giese and Schmidt, цитируется в книге Eysenck, 1976) исследовали сексуальное поведение более 6000 немецких студентов. Используя короткий опросник для оценки экстраверсии, они обнаружили явные различия в поведении студентов с высокими и низкими уровнями экстраверсии. Данные опроса показали, что среди респондентов, которые в течение последних 12 месяцев имели не менее четырех сексуальных партнеров, экстравертов было больше, чем интровертов. С другой стороны, среди респондентов, которые сообщали, что за последний год у них был только один сексуальный партнер, интровертов было больше, чем экстравертов. Доля экстравертов, которые к 17 годам уже совершили свой первый половой акт, была значительно выше, чем этот же показатель для интровертов, хотя интроверты, как правило, занимались мастурбацией чаще, чем экстраверты. Наконец, в отличие от интровертов-мужчин экстраверты-мужчины сообщали, что совершали половые акты более чем в трех различных позициях, хотя у женщин между экстравертами и интровертами не было выявлено значимых различий по этому показателю.

Снайдер и его коллеги практически положили начало исследованиям по изучению связи между самомониторингом (*self-monitoring*) и сексуальным поведением (см., например, Snyder *et al.*, 1986). Самомониторингом называют постоянное контролирование человеком собственного поведения, чтобы произвести желаемое впечатление на других людей. Люди с высокими уровнями самомониторинга постоянно обращают внимание на то, как они выглядят в глазах других, и стараются правильно вести себя в соответствии с потребностями ситуации. Накоплены обширные эмпирические данные, свидетельствующие о том, что самомониторинг тесно связан с экстраверсией. Для людей с высокими уровнями самомониторинга характерны дружелюбие, общительность и разговорчивость (Furnham, 1989), поэтому можно предположить, что сексуальное поведение таких людей во многом напоминает сексуальное поведение экстравертов. Справедливость этого предположения подтверждается фактами.

Снайдер с коллегами (Snyder *et al.*, 1986) исследовал связь между самомониторингом и сексуальным поведением студентов из выборки старшекурсников университета. Как и предполагалось, студенты с высокими уровнями самомониторинга проявляли большую склонность к случайным сексуальным связям; у них были более высокие значения таких показателей, как предполагаемое количество сексуальных партнеров в будущем, количество сексуальных партнеров «на одну ночь», количество сексуальных партнеров за прошедший год, общее количество сексуальных партнеров и частота фантазирования о сексуальных контактах с несколькими партнерами. Таким образом, эти результаты подтверждают, что для людей с высокими уровнями самомониторинга

характерно так называемое «неристриктивное отношение к сексу» (Snyder *et al.*, 1986). Как объясняют Снайдер с коллегами,

> Люди с высокими уровнями самомониторинга считают, что в своих сексуальных отношениях они не должны ограничиваться контактами только с теми партнерами, с которыми они психологически близки... если их привлекает какой-то человек, то они будут чувствовать себя вполне комфортно, занимаясь с ним сексом, даже если они не особенно хорошо знают своего партнера (Snyder *et al.*, 1986, p. 187).

С сексуальным поведением связаны и другие факторы индивидуальных различий, которые имеют отношение к полоролевой ориентации, а именно к таким факторам, как инструментальность и экспрессивность. Лири и Снелл (Leary and Snell, 1988) заметили в сексуальном поведении мужчин и женщин следующие различия: как правило, мужчины начинают проявлять сексуальную активность в более молодом возрасте и имеют более богатый сексуальный опыт, чем женщины. По мнению этих авторов, эти различия частично обусловлены культурными факторами и особенностями социализации — мужчины в своих отношениях проявляют большую доминантность и инструментальность, а женщины более заботливы и экспрессивны.

В своем исследовании Лири и Снелл (Leary and Snell, 1988) обнаружили, что у студентов-старшекурсников *обоего пола* инструментальность была значимо связана с большей сексуальной активностью. Таким образом, как у мужчин, так и у женщин была выявлена корреляция между инструментальностью и хотя бы однократным совершением полового акта, высокой частотой половых актов, орально-генитальными контактами и нервозным отношением к сексу. У женщин наблюдались также значимые взаимодействия инструментальность–экспрессивность, причем сочетание высоких показателей инструментальности и низких показателей экспрессивности являлось прогностическим признаком поведения упомянутых выше видов. Поэтому авторы заключили, что различия в сексуальном поведении частично обусловлены различиями в доминантных личностных чертах, которые типичны для мужчин и для женщин.

Показано также, что с сексуальным поведением связан еще один фактор индивидуальных различий — эротофобия–эротофилия (Fisher *et al.*, 1988). Для оценки этого конструкта используется опросник отношения к сексу (*sexual opinion survey*), включающий 3 параметра: сексуально откровенные материалы (*open sexual display*) (например, «Мне было бы очень интересно посмотреть «жесткую» порнографию»), сексуальное разнообразие (например, «Мастурбация может быть источником интересных и волнующих ощущений») и гомоэротизм (например, «Я бы нисколько не встревожился, если бы заподозрил у себя гомосексуальные наклонности»).

Согласно ожиданиям, параметр эротофобия–эротофилия предсказуемым образом связан с сексуальным поведением и установками по отношению к сексуальности. Например, среди эротофобов выше доля людей, испытывающих чувство вины, связанное с сексуальным самовыражением, а также распространенность гомофобии. С другой стороны, эротофилы обоего пола обычно мастурбируют чаще, чем эротофобы, и имеют более богатый сексуальный опыт. Кроме того, по сравнению с эротофобами эротофилы-мужчины более склонны заниматься сексом с беременной партнершей, а эротофилы-женщины — проявлять сексуальную активность во время беременности. Наконец, была обнаружена связь между эротофобией и сексуальными расстройствами, такими как нарушения эрекции у мужчин (Fisher *et al.*, 1988).

5.8. Сексуальные установки

Личностные характеристики связаны не только с сексуальным поведением, но и с сексуальными установками, хотя исследования на эту тему небогаты результатами. Поскольку культурные ценности, касающиеся сексуальности, по-видимому, существенно варьируют, то в будущем необходимо исследовать целый ряд кросс-культурных различий в установках.

Одно из первых исследований в этой области было проведено Айзенком (Eysenck, 1976), который использовал стандартизированные инструменты оценки личности. Он опросил более 800 взрослых англичан в возрасте от 18 до 60 лет; средний возраст респондента был равен 30 годам. Каждый респондент отвечал на вопросник для оценки установок по отношению к сексуальности, состоявший из 158 пунктов, а также на опросники для оценки параметров Э, Н и П. В результате Айзенк (Eysenck, 1976) обнаружил, что эти установки зависели от 12 параметров, которые перечислены в табл. 5.6. Некоторые из выявленных Айзенком факторов совпадают с параметрами конструкта эротофобия—эротофилия. Например, фактор пермиссивность (Eysenck, 1976) кажется аналогичным параметру «сксуально откровенные материалы (Fisher *et al.*, 1988).

Были рассчитаны коэффициенты корреляции между оценками личности и каждым пунктом индивидуальных установок (Eysenck, 1976). В результате можно выделить следующие общие тенденции: мужчины и женщины с высокими оценками по шкале психотизма предпочитали обезличенный секс и считали, что следует упразднить институт брака. Они не возражали против того, чтобы их партнер занимался сексом с кем-нибудь другим, и считали, что порнографические материалы должны продаваться свободно. Установки этих людей по отношению к сексу были довольно пермиссивными, что отражено в одном из установочных высказываний («Я считаю допустимым все, что может доставить мне удовольствие»). Любопытно, что эти респонденты также говорили, что им неприятно, когда к ним прикасаются другие люди, и что они нервничают, находясь в обществе людей противоположного пола (Eysenck, 1976).

Согласно ожиданиям, люди с высокими оценками по шкале экстраверсии сообщали, что у них никогда не было проблем с сексуальными контактами и что у них сильные

Таблица 5.6

Структура установок по отношению к сексуальности в выборке взрослых

Параметры установок	
1. Пермиссивность	7. Сексуальная застенчивость
2. Стыдливость	8. Обезличенный секс
3. Доминантность–подчиненность	9. Агрессивный секс
4. Отвращение к сексуальности	10. Удовлетворенность
5. Интерес к сексуальности	11. Нейротичный секс
6. Физическая сторона сексуальных отношений	12. Порнография

Источник информации: Eysenck, H. (1976) *Sex and personality*. London: Open Books Publishing Ltd.

сексуальные желания. По сравнению с интровертами свой первый сексуальный опыт они получили в более молодом возрасте. Люди с высокими уровнями экстраверсии легко выражали свои сексуальные чувства, и как мужчины, так и женщины говорили, что приняли бы участие в оргии, если бы им предоставили такую возможность. Экстравертам мужского пола иногда хотелось искусать или исцарапать свою сексуальную партнершу (партнера), в то время как женщины сообщали о том, что во время полового акта ведут себя очень шумно и любят, чтобы свет был включен. В отличие от психотиков, экстраверты сообщали, что они обсуждают сексуальные темы со своими партнерами (Eysenck, 1976).

Люди с высокими оценками по шкале нейротизма отличались более тревожными установками по отношению к сексу. По данным Айзенка (Eysenck, 1976), эти люди были весьма озабочены сексом и считали, что получение сексуального удовлетворения для них чрезвычайно важно. Кроме того, сексуальное возбуждение у них обычно наступало крайне быстро, но в то же время сексуальные отношения вызывали у них нервозность. В каком-то смысле половая жизнь этих людей была неудовлетворительной, поскольку как мужчины, так и женщины сообщали, что в этой области их жизни «чего-то не хватает». Мужчины и женщины с высокими оценками нейротизма иногда думали об агрессивном сексе и предпочитали, чтобы сексуальные партнеры были старше их по возрасту.

Таким образом, между установками по отношению к сексу и индивидуальным личностным функционированием выявляются четкие и закономерные связи. Эти установки, как и многие другие установки, рассматриваемые в этой книге, связаны с личностными факторами вполне предсказуемым образом, и исследование этих связей способствует расширению наших знаний о природе таких установок и определенных личностных типов.

5.9. Заключение

Мало кто усомнится в том, что личностные особенности человека оказывают значимое влияние на характер его привязанностей и стиль любви. Показано, что существует логически обоснованная связь между личностными характеристиками и стилями привязанности, расторжением брака, установками по отношению к сексуальности и сексуальным поведением. Данные исследований свидетельствуют о том, что привязанности экстравертов, как правило, бывают спокойными; привязанности нейротичных людей обычно относятся к тревожному/амбивалентному и избегающему типам, а у интровертов чаще всего наблюдаются привязанности избегающего типа. Стили любви также связаны с основными личностными параметрами предсказуемыми и логичными корреляциями. На уровне клинических исследований начинают накапливаться полезные данные о влиянии стиля привязанности на внутреннее «Я» и на процессы припоминания. Поэтому стили привязанности несомненно влияют как на межличностное, так и на внутриличностное функционирование.

Рассмотренные в этой главе данные говорят о том, что личностные параметры оказывают влияние на расторжение брака. Наиболее значимыми оказались такие факторы, как импульсивность, экстраверсия и стремление к острым ощущениям. Тем не менее пока неясно, одинаково ли влияние этих личностных факторов на кратковременные

и долговременные отношения. Описанные выше результаты, разумеется, дают сильно упрощенную схему связи между личностными характеристиками и расторжением брака. Перед будущими исследованиями стоит задача изучения связи между личностными характеристиками и расторжением отношений *de facto*, которые во многих странах становятся все более распространенными. Несмотря на то что остается еще много неисследованных вопросов, психологам за относительно короткий период времени удалось сделать большой шаг вперед в изучении взаимосвязи между личностными характеристиками и близкими отношениями.

Литература

Ainsworth, M., Blehar, M., Waters, E. and Wall, S. (1978) *Patterns of attachment: a psychosocial study of the strange situation.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Ajzen, I. (1974) Effects of information on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology* **29**, 374–80.

Aron, A., Paris, M. and Aron. E. (1995) Falling in love: prospective studies of self-concept change. *Journal of Personality and Social Psychology* **69**, 1102–12.

Bentler, P. and Newcomb, M. (1978) Longitudinal study of marital success and failure. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **46**, 1053–70.

Berk, L. (1993) *Infants, children and adolescents.* Boston: Allyn & Bacon.

Botwin, M., Buss, D. M. and Shakelford, T. (1997) Personality and mate preferences: five factors in mate selection and marital satisfaction. *Journal of Personality* **65**, 107–36.

Bowlby, J. (1969) *Attachment and loss. Vol. 1 Attachment.* New York: Basic Books.

Brehm, S. (1992) *Intimate relationships.* New York: McGraw-Hill.

Buelow, G., McClain, M. and McIntosh, I. (1996) A new measure for an important construct: the attachment and object relations inventory. *Journal of Personality Assessment* **66**, 604–23.

Byrne, D. (1961) Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology* **62**, 713–15.

Clark, M. and Mills, J. (1979) Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology* **37**, 12–24.

Cloninger, S. (1996) *Theories of personality: understanding persons,* 2nd edn. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Collins, N. and Read, S. (1990) Adult attachment, working models, and relationship quality in dating couples. *Journal of Personality and Social Psychology* **58**, 644–63.

Cook, M. and Wilson, G. (eds.) (1979) *Love and attraction: an international conference.* Oxford: Pergamon.

Costa, P. and McCrae, R. (1985) *The NEO Personality Inventory.* Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Crain, W. (1985) *Theories of development: concepts and applications,* 2nd edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Cramer, D. (1993) Personality and marital dissolution. *Personality and Individual Differences* **14**, 605–7.

Davies, M. (1996) EPQ correlates of love styles. *Personality and Individual Differences* **20**, 257–9.

Donelson, E. (1973) *Personality: a scientific approach.* Pacific Palisades, CA: Goodyear Publishing.

Erikson, E. (1968) *Identity: youth and crisis.* New York: W. W. Norton & Co.

Eysenck, H. (1976) *Sex and personality*. London: Open Books Publishing Ltd.

Eysenck, H. (1980) Personality, marital satisfaction, and divorce. *Psychological Reports* **47**, 1235–8.

Eysenck, H. and Wilson, G. (1979) *The psychology of sex*. London: Dent.

Eysenck, H. and Wakefield, J. (1981) Psychological factors as predictors of marital satisfaction. *Advances in Behavior Research and Therapy* **3**, 151–92.

Eysenck, H. and Eysenck, M. (1985) *Personality and individual differences: a natural science approach*. New York: Plenum.

Felmlee, D. (1995) Fatal attractions: affection and disaffection in intimate relationships. *Journal of Social and Personal Relationships* **12**, 295–311.

Fisher, W., Byrne, D., White, L. and Kelley, K. (1988) Erotophobia-erotophilia as a dimension of personality. *Journal of Sex Research* **25**, 123–51.

Furnham, A. (1989) Personality correlates of self-monitoring: the relationship between extraversion, neuroticism, Type A behaviour and Snyder's self-monitoring construct. *Personality and Individual Differences* **10**, 35–42.

Geist, R. and Gilbert, D. (1996) Correlates of expressed and felt emotion during marital conflict: satisfaction, personality, process, and outcome. *Personality and Individual Differences* **21**, 49–60.

Green, B. and Kenrick, D. (1994) The attractiveness of gender-typed traits at different relationship levels: androgynous characteristics may be desirable after all. *Personality and Social Psychology Bulletin* **20**, 244–53.

Hazan, C. and Shaver, P. (1987) Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology* **52**, 511–24.

Heiss, G., Berman, W. and Sperling, M. (1996) Five scales in search of a construct: exploring continued attachment to parents in college students. *Journal of Personality Assessment* **67**, 102–15.

Hendrick, C. (ed.) (1989) *Close relationships*. Newbury Park, CA: Sage.

Hendrick, C. and Hendrick, S. (1986) A theory and method of love. *Journal of Personality and Social Psychology* **50**, 392–402.

Hofstede, G. (1996) Gender stereotypes and partner preferences of Asian women in masculine and feminine cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology* **27**, 533–46.

Ireland, W. (1988) Eros, agape, amor, libido: concepts in the history of love. In Lasky, J. and Silverman, H. (eds), *Love: psychoanalytic perspective*. New York: New York University Press.

Kelly, E. and Conley, J. (1987) Personality and compatibility: a prospective analysis of marital stability and marital dissatisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology* **52**, 27–40.

Krueger, R. and Caspi, A. (1993) Personality, arousal, and pleasure: a test of competing models of interpersonal attraction. *Personality and Individual Differences* **14**, 105–12.

Kurdek, L. (1991) Marital stability and changes in marital quality in newly wed couples: a test of the contextual model. *Journal of Social and Personal Relationships* **8**, 27–48.

Lasky, J. and Silverman, H. (1988) *Love: psychoanalytic perspective*. New York: New York University Press.

Leary, M. and Snell, W. (1988) The relationship of instrumentality and expressiveness to sexual behavior in males and females. *Sex Roles* **18**, 509–22.

Lee, J. (1976) *The colors of love*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Lester, D., Martin, R., Serrecchia, T. and Sgro, J. (1992) The desire to lose one's identity. *Personality and Individual Differences* **13**, 1351–2.

Loeb, J. (1966) The personality factor in divorce. *Journal of Consulting Psychology* **30**, 562.

Luteijn, F. (1994) Personality and the quality of an intimate relationship. *European Journal of Psychological Assessment* **10**, 220–23.

McCrannic, E. and Kahan, J. (1986) Personality and multiple divorce: a prospective study. *Journal of Nervous and Mental Disease* **174**, 161–4.

Macdonald, N., Ebert, P. and Mason, S. (1987) Marital status and age as related to masculine and feminine personality dimensions and self-esteem. *Journal of Social Psychology* **127**, 289–98.

Mallandain, I. and Davies, M. (1994) The colours of love: personality correlates of love styles. *Personality and Individual Differences* **17**, 557–60.

Mikulincer, M. and Orbach, I. (1995) Attachment styles and repressive defensiveness: the accessibility and architecture of affective memories. *Journal of Personality and Social Psychology* **68**, 917–25.

Moruzzi, G. and Magoun, H. (1949) Brain stem reticular formation and activation of the EEG. *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology* **1**, 455–73.

Pond, D., Ryle, A. and Hamilton, M. (1963) Marriage and neurosis in a working-class population. *British Journal of Psychiatry* **109**, 592–8.

Rockwell, R., Elder, G. and Ross, D. (1979) Psychological patterns in marital timing and divorce. *Social Psychological Quarterly* **42**, 399–404.

Russell, R. and Wells, P. (1991) Personality, similarity and quality of marriage. *Personality and Individual Differences* **12**, 407–12.

Russell, R. and Wells, P. (1994) Personality and quality of marriage. *British Journal of Psychology* **85**, 161–8.

Shaver, P. and Brennan, K. (1992) Attachment styles and the 'Big Five' personality traits: their connections with each other and with romantic relationship outcomes. *Personality and Social Psychology Bulletin* **18**, 536–45.

Smith, S. (1996) Dating-partner preferences among a group of inner-city African-American high-school students. *Adolescence* **131**, 79–90.

Snyder, M. (1986) *Public appearances, private realities: the psychology of self-monitoring.* New York: W. H. Freeman.

Snyder, M., Simpson, J. and Gangestad, S. (1986) Personality and sexual relations. *Journal of Personality and Social Psychology* **51**, 181–90.

Stafford-Clark, D. (1965) *What Freud really said.* Harmondsworth: Penguin.

Stelmack, R. (1981) The psychophysiology of extraversion and neuroticism. In Eysenck, H. (ed.), *A model for personality*. Berlin: Springer, 38–64.

Sternberg, R. (1986) A triangular theory of love. *Psychological Review* **93**, 119–35.

Sternberg, R. and Barnes, M. (eds.) (1988) *The psychology of love.* New Haven, CT: Yale University Press.

Strouse, J. (1974) *Women and analysis: dialogues on psychoanalytic views of femininity.* New York: Dell Publishing Co.

Taraban, C. and Hendrick, C. (1995) Personality perceptions associated with six styles of love. *Journal of Social and Personal Relationships* **12**, 453–61.

Walster, E. and Walster, G. (1978) *A new look at love.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Wheeler, J. and Kilmann, P. (1983) Comarital sexual behaviour: individual and relationship variables. *Archives of Sexual Behavior* **12**, 295–306.

Woll, S. (1989) Personality and relationship correlates of loving styles. *Journal of Research in Personality* **23**, 480–505.

Zuroff, D. and Fitzpatrick, D. (1995) Depressive personality styles: implications for adult attachment. *Personality and Individual Differences* **18**, 253–65.

6

Личность и криминальное поведение

6.1. Введение

Судя по сообщениям средств массовой информации, в настоящее время происходит почти повсеместное возрастание уровня преступности, особенно в развитых индустриальных странах и в странах с сильным социальным расслоением общества. Стоит только развернуть газету или посмотреть вечерние телевизионные новости, и вы обязательно встретите сообщение о каком-нибудь преступлении, дополненное попытками анализа личности преступника, а иногда и его жертвы. Еще тревожнее то, что среди людей, подозреваемых в совершении насильственных преступлений и даже убийств, оказывается все больше детей и подростков. Поэтому не удивительно, что за комментариями и объяснениями причин подобных преступлений все чаще обращаются не только к криминологам, социологам, юристам, полицейским и политикам, но и к психологам.

Психологи уже очень давно занимаются исследованием психологических процессов, связанных с различными криминальными действиями. В XVIII и XIX веках было принято считать, что при изучении криминального поведения следует исходить из предположения о наличии у человека «свободной воли» (Hollin, 1989), — это означает, что человек сам *выбрал* участие в преступлении. По законам того времени преступника обычно ожидало скорое и суровое наказание. С точки зрения современной психологической науки антисоциальные поступки объясняются взаимодействием целого ряда генетических, социальных и личностных факторов; криминальное поведение формируют разнообразные и мощные влияния. Последние достижения в области оценки различных личностных черт наряду с развитием компьютерных технологий и статистических процедур (например, моделирование структурного уравнения (*structural equation modelling*)) позволили до такой степени усовершенствовать методологию и аналитические инструменты психологических исследований, что удалось существенно расширить научные представления о психологии преступления и личности преступника.

В данной главе рассматриваются наиболее значимые современные исследования личностных коррелятов криминального поведения, в том числе специфических его видов, таких как вождение автомобиля в нетрезвом состоянии, насильственные преступления

(например, изнасилование) и преступления против собственности. Читателю скоро станет ясно, что авторы большинства опубликованных работ не используют психоаналитический подход и стоят на позициях теории личностных черт. Проведено множество исследований, авторы которых используют стандартизированные личностные опросники с целью изучения роли уже выявленных личностных факторов как причин криминального поведения. Тем не менее мы начнем с краткого обзора исследований, в основе которых лежит психоаналитическая теория.

6.2. Психоаналитическая точка зрения на криминальное поведение

Психологи психоаналитического направления считают, что причины криминального поведения и делинквентности связаны с функционированием ид и эго, а также, как будет показано далее, с инфантильными эмоциональными переживаниями человека. Наличие или отсутствие криминальной активности зависит от внутренней динамики личности человека (Hollin, 1989). В молодости главной движущей силой человеческого поведения является так называемый принцип удовольствия (или ид), поэтому молодые люди по существу асоциальны и просто стремятся к удовольствиям и развлечениям. Тем не менее, по мере того как на смену принципу удовольствия приходит принцип реальности (или эго), большинство из нас начинают следовать установленным правилам и нормам, хотя меньшинство людей ими пренебрегает. Социализация этих людей оказалась неэффективной, и в их поведении, которое выходит за установленные рамки социально приемлемого поведения, по-прежнему прослеживаются делинквентные и антисоциальные тенденции.

Таким образом, с этой точки зрения криминальное поведение рассматривается как результат конфликта между эго и суперэго, или интрапсихического конфликта (Asch, 1974), поэтому оно не обязательно должно быть связано с определенным личностным типом (например, с низкой самооценкой или высоким уровнем экстраверсии). По словам Аша (Asch, 1974, p. 161), даже люди с «хорошо развитым суперэго», могут совершать криминальные поступки, таким образом «отыгрывая (*acting out*) запрещенные побуждения» (Asch, 1974, p. 162).

Хили и Броннер (Healy and Bronner, 1936; цитируется в книге Hollin, 1989) рассуждают в том же ключе. Они считают, что криминальное поведение в значительной степени обусловлено *сублимацией*. Это означает, что движущей силой поведения являются инстинкты; наши эмоции и мысли обусловлены инстинктивными импульсами, и криминальное поведение является процессом *отыгрывания*. Неудовлетворенные инстинкты *толкают* людей на противоправные поступки, и Холлин объясняет эту тенденцию следующим образом:

> Считается, что причиной криминальных действий являются неисполненные внутренние желания и неудовлетворенность; эти неудовлетворенные желания, в свою очередь, обусловлены неспособностью установить сильную эмоциональную связь с другим человеком, обычно с родителем (Hollin, 1989, p. 35).

В своей книге Холлин рассматривает еще несколько психоаналитических объяснений криминального поведения, которые приведены в табл. 6.1. Среди них импульсивность

Таблица 6.1

Психоаналитические объяснения криминального поведения

Человек не способен контролировать свое импульсивное, ориентированное на поиск удовольствий поведение
Родители неосознанно одобряют ненормативное поведение ребенка. В результате его суперэго остается недоразвитым и почти не способно сдерживать антисоциальные импульсы
Отыгрывание *(acting out)* чувств подавленности и беспомощности

Источник информации: *Hollin, C.* (1989) Psychology and crime: an introduction to criminal psychology. London: Routledge, 35.

поведения и одобрение девиантного поведения ребенка его родителями. В последнем примере суперэго играет негативную роль, «прощая» человеку его неприемлемое поведение (см. также работу Kaplan, 1976).

Мартинс (Martins, 1991) также подчеркивает значимость роли инстинктов, предполагая, что криминальное поведение и делинквентность обусловлены сложными инстинктивными побуждениями, которые, по-видимому, невозможно обуздать посредством воспитания. Кроме того, оказывают свое влияние определенные факторы социальной среды, в особенности неблагополучные отношения мать–ребенок. Мартинс считает, что преступники испытывают сильную «тревогу травматического происхождения», уровень которой не снижается, несмотря на то, что эти люди воображают себя победителями. С такой точки зрения преступники являются людьми с повышенной тревожностью, у которых были неблагополучные отношения с матерью; внутренние инстинктивные побуждения толкают их на противоправные поступки.

Адлер (Adler, 1982) также отмечает значимость роли неблагополучных отношений мать–ребенок в этиологии криминального поведения. Одним из последствий этих неблагополучных отношений является незрелость (как в случае делинквентов) и резкие перепады настроения. Такие люди испытывают чувство «незавершенности» и страдают из-за нереалистичности своих ожиданий. Неблагополучные отношения с матерью приводят к тому, что эти люди боятся быть «покинутыми», «отвергнутыми» или «брошенными» и хотят, чтобы их «удерживали и содержали» (Adler, 1982, p. 283). Адлер объясняет, что некоторые люди совершают преступления специально для того, чтобы система правосудия их «содержала».

Проводят ли психологи психоаналитического направления различия между причинами преступлений, относящихся к различным категориям, таким как насильственные и ненасильственные? По-видимому, да. По мнению Аша (Asch, 1974), крайние проявления насилия обусловлены импульсивным стремлением к повышению самооценки. Совершая акты бессмысленного насилия или вандализма, преступник просто демонстрирует свое пренебрежение к собственному суперэго или к общественным нормам.

Изложенные гипотезы плохо поддаются эмпирической проверке, поэтому до настоящего времени не обнаружено веских научных доказательств их справедливости. Для некоторых элементов, якобы связанных с криминальным поведением, трудно сформулировать операциональное определение; кроме того, Волд (Vold, 1958) считает генерализацию выводов почти невозможной в силу индивидуальной специфики этого поведения. Следует добавить, что психоаналитический подход подвергается критике

как преувеличивающий роли инстинктов и влечений и биологизирующий объяснения человеческого поведения (Indira, 1987).

6.3. Социально-когнитивная точка зрения на криминальное поведение

Хотя при использовании этого подхода явно предполагается наличие связи между криминальным поведением и интеллектуальным функционированием, признается также влияние некоторых личностных черт — включая, например, импульсивность (Hollin, 1989). Короче говоря, социально-когнитивный подход подразумевает, что люди не всегда *предвидят* возможные последствия своих поступков. Отсюда следует, что они могут действовать импульсивно, не задумываясь о своем поведении, не предусматривая его последствия (для себя и для других) и не пытаясь найти альтернативные варианты поведения. Как правило, исследования по изучению роли таких факторов, как импульсивность, дают неоднозначные результаты, хотя принято считать, что для делинквентных и криминальных типов характерен высокий уровень импульсивности (например, Binder, 1988).

Некоторые твердо убеждены в том, что участие или неучастие человека в криминальной деятельности в какой-то степени зависит от его когнитивных возможностей. Холлин (Hollin, 1989) считает ключевым отличительным признаком преступников их неспособность четко разграничивать различные социальные стимулы. Иначе говоря, в имеющемся у них «репертуаре» различных видов поведения отсутствуют следующие элементы (Hollin, 1989, p. 49):

- умение выбирать подходящее для данной ситуации поведение;
- умение находить варианты решения проблем;
- умение предусматривать возможные последствия своих действий;
- умение планировать действия, необходимые для достижения определенного результата.

Кроме того, социально-когнитивный подход подразумевает, что (некоторые) правонарушители все-таки совершают преступления с заранее обдуманным намерением. Таким образом, предполагается, что преступник — это человек, «принимающий рациональные решения» (Hollin, 1989, p. 50): например, заметив, что за домом в данный момент никто не присматривает, он решает совершить кражу со взломом. В подобных случаях преступники используют благоприятную для них ситуацию в своих корыстных целях.

6.4. Личностные факторы и делинквентность

Исследования, проводившиеся в течение многих лет, вполне убедительно доказывают, что личностные факторы связаны с самыми различными видами антисоциального, криминального и делинквентного поведения (например, Rutter and Giller, 1983; Eysenck and Eysenck, 1985; Farrington, 1986, 1992; Binder, 1988; Eysenck and Gudjonsson, 1989).

В подавляющем большинстве исследований, посвященных делинквентности, для выявления связей между криминальным поведением и тремя главными личностными факторами высшего порядка, т. е. экстраверсией (Э), нейротизмом (Н) и айзенковским психотизмом (П), используется метод поперечного среза. Было выделено и несколько других черт или факторов низшего порядка, в том числе низкая самооценка, импульсивность, склонность к риску (*venturesomeness*), агрессивность и враждебность. Сначала мы рассмотрим факторы высшего порядка, а затем перейдем к обсуждению некоторых факторов низшего порядка.

В ранний период своей работы Айзенк считал, что криминальное поведение связано с психической тугоподвижностью, а в основе того и другого лежит экстраверсия (см. современный обзор Gudjonsson, 1997). Однако позднее Айзенк предположил, что прогностическими признаками криминального поведения являются Э, Н и П, причем наиболее тесной является корреляция с П (см. Eysenck and Eysenck, 1970; Eysenck and Eysenck, 1985; Eysenck and Gudjonsson, 1989). Считается, что респонденты с высокими оценками экстраверсии испытывают «сенсорный голод» и их поведение ориентировано на поиск новых или острых ощущений. Это обусловлено особенностями функционирования восходящей ретикулярной системы активации, которая регулирует уровень физиологического возбуждения. У экстравертов обнаружена тенденция к низкой возбудимости, поэтому они ищут новые и рискованные виды деятельности. У интровертов, наоборот, имеется тенденция к повышенной возбудимости, поэтому они избегают слишком многочисленных социальных контактов или новых стимулов. Предполагается также (Eysenck and Eysenck, 1985), что возбудимость связана с восприимчивостью к обусловливанию. Поскольку у экстравертов низкая возбудимость, то они, как правило, менее «обусловливаемы» и труднее усваивают новые и более приемлемые (т. е. менее делинквентные) формы поведения.

Нейротизм связан с криминальным или делинквентным поведением через тревожность (Eysenck and Eysenck, 1985). Люди с высокими уровнями нейротизма склонны к тревожности, а высокая тревожность действует как побуждение, которое усиливается с появлением привычки. Другими словами, если у человека с делинквентным поведением высок уровень нейротизма, то высока вероятность постоянного повторения такого поведения. Наконец, накоплены богатые данные, свидетельствующие о существовании тесной связи между П и делинквентной и криминальной активностью. Например, твердо установлено, что люди с высокими оценками П агрессивны, недисциплинированны, жестоки, невнимательны к потребностям и чувствам других людей, не заботятся об окружающих и обычно не испытывают чувства вины. Они также кажутся безрассудно смелыми и предпочитают все странное и необычное (Eysenck and Eysenck, 1970). Ховарт (Howarth, 1986) утверждает, что люди с высокими оценками П импульсивны и не склонны к сотрудничеству с другими. Кроме того, для них типичны психическая тугоподвижность и недостаточная чувствительность. Клэридж (Claridge, 1981) предположил, что психотизм тесно связан с открытой агрессивностью и импульсивностью. Поэтому не удивительно, что по оценкам психотизма можно отличить преступников от людей, таковыми не являющихся (Eysenck and Gudjonsson, 1989). Как отмечают эти авторы, «криминальное поведение связано с определенными параметрами личности, в особенности с тем, который называют психотизмом, причем эта связь обнаруживается во всех возрастных группах и при всех исследованных условиях» (Eysenck and Gudjonsson, 1989, p. 88).

6.4.1. Эмпирические данные: Э, Н, П и делинквентность

В статье Фернхема и Томпсона (Furnham and Thompson, 1991) перечислено несколько исследований, посвященных изучению делинквентности, в которых проверяется айзенковская теория. Хотя в намерения авторов статьи не входило составление исчерпывающего обзора всех работ на эту тему, они упоминают 29 исследований, результаты которых свидетельствуют о значимости по крайней мере одного из параметров Э, Н и П, и 8 исследований, в которых таких результатов не получено. Пытаясь объяснить причины неоднозначности результатов исследований в этой области, Фернхем и Томпсон (Furnham and Thompson, 1991) выдвинули следующие предположения:

- положительная связь между Н и криминальным поведением часто обнаруживается в тюремных популяциях, но не обнаруживается в других группах;
- Э, Н и П являются прогностическими признаками некоторых, но не всех видов преступлений;
- Н является прогностическим признаком криминального поведения не для молодых людей, а скорее для людей старшего возраста.

В этом разделе мы рассмотрим самые разнообразные с точки зрения методологии и используемых измерительных инструментов исследования, однако если читателя интересует более всесторонний обзор, то мы рекомендуем ему книгу Айзенка и Гудйонсона (Eysenck and Gudjonsson, 1989).

Исследование с участием 14-летних австралийских подростков показало, что П играет важную роль как фактор, опосредующий и усиливающий влияние других факторов, связанных с делинквентностью (Heaven, 1994). Например, обнаружено, что психотизм усиливает влияние склонности к риску у подростков обоего пола. Это означает, что при высоком уровне П у людей со склонностью к риску вероятность совершения ими делинквентных действий повышается; кроме того, обнаружено, что у девушек П опосредует влияние кажущегося или фактического негативного характера семейной коммуникации. Иначе говоря, повышенная делинквентность (оценивавшаяся по данным самоотчета) коррелировала с негативным характером семейной коммуникации, и эта связь была опосредована фактором П. Таким образом, ясно что П выполняет важную и довольно сложную функцию, являясь одним из факторов, связанных с делинквентностью.

Заслуживает упоминания одно исследование, проведенное на выборке, в которую вошли 210 неделинквентных английских подростков. Целью исследования была проверка справедливости трех конкурирующих теоретических гипотез, согласно которым оценки делинквентности, полученные с использованием опросника самоотчета, можно прогнозировать на основе личностных факторов, аномии (или отчужденности) и социальных навыков соответственно (Furnham, 1984). Считается, что аномия имеет место в тех случаях, когда социальные условия не позволяют человеку стремиться к достижению разумных целей. К числу таких условий относятся бедность или отсутствие возможности получить хорошее образование. Что касается социальных навыков, то утверждают, что люди совершают делинквентные действия просто потому, что не имеют соответствующих социальных навыков. По данным Фернхема (Furnham, 1984), оценки делинквентности, полученные с использованием опросников самоотчета, наиболее

тесно коррелировали с П, за которым следовали Н, аномия, Э и социальные навыки (в порядке убывания коэффициентов корреляции). Таким образом, в этой выборке наблюдалась самая тесная корреляция между психотизмом и делинквентностью, что подтверждает правильность взглядов Айзенка (Eysenck and Gudjonsson, 1989).

Следует упомянуть также об исследовании, проведенном несколько лет назад на выборке английских и канадских респондентов, поскольку одной из его задач была оценка относительной значимости нескольких личностных опросников, в том числе двух личностных опросников Айзенка, Шестнадцатифакторного личностного опросника и личностного опросника для средней школы (*EPI, EPQ, 16PF and High School Personality Questionnaire*) (Rushton and Chrisjohn, 1981). Авторы заключили, что факторы Э и П устойчиво связаны с делинквентностью, в то время как для Н такая связь не обнаружена. Несколько позже вопрос о конкретном характере роли Н заинтересовал Фаррингтона (Farrington, 1992). По его мнению, ответ на этот вопрос зависит от того, о какой делинквентности идет речь — зарегистрированной «официально» или оцениваемой по данным самоотчета. Для официально осужденных правонарушителей чаще всего характерны высокие оценки Н и низкие оценки Э, в то время как для людей, сочтенных правонарушителями на основе данных самоотчета, характерны низкие оценки Н и высокие оценки Э. Тем не менее обе эти формы делинквентности связаны с фактором П.

Исследования, посвященные определению степени значимости факторов Э, Н и П как прогностических признаков делинквентности, дали неоднозначные результаты, которые зависят от возраста респондентов и типа инструментов, использованных для оценки личности. Например, утверждают, что для более молодых респондентов Н не является значимым прогностическим признаком делинквентности, хотя Э таковым является (Eysenck and Gudjonsson, 1989). Тем не менее Фернхем и Томпсон (Furnham and Thompson, 1991) в исследовании на выборке старшекурсников университета обнаружили, что значимым коррелятом делинквентности является П, в отличие от Н и Э. Айзенк и Айзенк (Eysenck and Eysenck, 1985) также заметили, что у заключенных оценки Э, как правило, бывают низкими, хотя это не особенно удивительно. Результаты, касающиеся влияния Э, неоднозначны и зависят от того, какой инструмент использовался для оценки личностных факторов. В более ранние варианты шкалы экстраверсии, разработанной Айзенком, были включены пункты для оценки импульсивности и общительности (Eysenck and Eysenck, 1969), в то время как более новые варианты опросника содержат в основном пункты для оценки общительности. Эти изменения повлияли на силу связи между Э и делинквентностью, оцениваемой по данным самоотчетов.

6.4.2. Делинквентность и личностные параметры, входящие в «Большую Пятерку»

Очень немногие исследователи занимались изучением связи между делинквентностью, оцениваемой по данным самоотчетов, и так называемой «Большой Пятеркой» личностных факторов. Одним из исключений является недавнее исследование Хейвена (Heaven, 1996a), который получил два массива результатов. Во-первых, более 200 старшеклассников средней школы отвечали на опросники, предназначенные для оценки вандализма/воровства и межличностного насилия, а также Н, Э, О (открытости новому опыту), Д (добросовестности) и С (сговорчивости).

Приложение 6.1

Оценка делинквентности по данным самоотчета

Разработано несколько шкал для оценки делинквентности по данным самоотчета, последнюю из которых построил Мак (Mak, 1993). С помощью этой шкалы оценивается количество поступков определенного типа, совершенных за последние 12 месяцев. Инструмент обладает достаточной внутренней согласованностью, позволяет успешно отличать осужденных делинквентов от неделинквентных детей и включает следующие параметры:

1) обман (например, жульничество на игровых автоматах);
2) статус (например, покупка алкогольных напитков; употребление алкоголя);
3) драки (например, драка с применением оружия);
4) транспортные средства (например, кража велосипеда);
5) наркотики (например, употребление ЛСД);
6) воровство (например, участие в магазинных кражах);
7) причинение вреда людям (например, шантаж);
8) вождение (например, вождение автомобиля в нетрезвом состоянии);
9) нарушение порядка (например, порча школьного имущества).

Источник информации: *Mak, A.* (1993) A self-report delinquency scale for Australian adolescents. Australian Journal of Psychology **45**, 75-9.

Ни у юношей, ни у девушек не было обнаружено значимых связей между О, Э и какой-либо формой делинквентности. У респондентов обоего пола была выявлена значимая отрицательная связь между Д и вандализмом, в то время как Н был значимо связан с вандализмом/воровством у юношей и с межличностным насилием у девушек. Фактор С был связан значимыми отрицательными корреляциями с обеими оценками делинквентности у юношей и с межличностным насилием у девушек.

Во втором исследовании изучалась степень значимости некоторых специализированных (*facet*) шкал опросника NEO (Costa and McCrae, 1992). В этом случае респондентами были 90 старшекурсников университета (Heaven, 1996a). В табл. 6.2 представлены основные результаты, полученные с использованием многомерного регрессионного анализа для каждого параметра делинквентности. Наиболее надежными прогностическими признаками межличностного насилия оказались поиск острых ощущений (Э — экстраверсия) и недоверчивость (С — сговорчивость), в то время как наиболее надежными прогностическими признаками вандализма/воровства были низкий уровень самодисциплины (Д — добросовестность), поиск острых ощущений и недоверчивость. Таким образом, движущими силами делинквентного поведения, по-видимому, являются потребность в острых ощущениях и недоверие к другим. Поэтому можно заключить, что описание личности с помощью 5 факторов, которые измеряются с использованием опросника NEO, является полезной таксономией, применимой для исследования различных форм социального поведения, таких как делинквентность. Оценки делинквентности коррелируют с личностными сферами в ожидаемом направлении, а полученные результаты не противоречат теории Айзенка.

Таблица 6.2
Многомерный регрессионный анализ оценок делинквентности

Переменная	R^2	β	t
Межличностное насилие			
Э – поиск острых ощущений	0,05	0,22	2,05*
С – доверчивость	0,16	–0,33	–3,36*
С – альтруизм	0,19	–0,129	–1,65
С – послушание	0,19	–0,04	–0,43
Вандализм/воровство			
Д – самодисциплина	0,08	–0,29	–2,80*
Э – поиск острых ощущений	0,15	0,25	2,52*
С – доверчивость	0,24	–0,30	–3,09*
С – альтруизм	0,24	–0,08	–0,75

* $P < 0{,}05$

Источник: *Heaven, P.*, Personality and self-reported delinquency: analysis of the 'Big Five' personality dimensions. Personality and Individual Differences **20**, 47-54.

6.4.3. Делинквентность и другие личностные черты

Проведено множество исследований, посвященных изучению связи между делинквентностью и оценками личностных факторов, полученными с использованием других личностных опросников, таких как Миннесотский многоаспектный личностный опросник (MMPI). Уивер и Вуттон (Weaver and Wootton, 1992) обнаружили, что по оценкам, полученным с использованием MMPI, можно отличить делинквентов от нормативной группы, поскольку у делинквентов ближе к уровню патологии оценки по следующим подшкалам: социальная ответственность, алкоголизм, семейное неблагополучие, идеи преследования, психомоторная акселерация, устойчивая личностная (*staid-personal*) ригидность, а также депрессия и апатия. Делинквенты не желают или не способны принять на себя ответственность за свои собственные действия — это ненадежные люди, на которых ни в чем нельзя положиться. Уивер и Вуттон (Weaver and Wootton, 1992) считают, что у делинквентов недостаточно развито чувство «Я»-интеграции и они не ощущают ответственности перед группой (или семьей), к которой принадлежат. Тем не менее они активно исследуют другие системы ценностей и формы поведения. Кроме того,

> такие люди социально экстравертированы и имеют эксгибиционистские наклонности, им трудно сосредоточиться, и у многих из них в школе возникают проблемы с поведением. По их описаниям, у них неприятная атмосфера в семье, и дома им не хватает любви, понимания и поддержки. Им кажется, что родственники настроены слишком критично, затевают ссоры и отказывают им в необходимой свободе и независимости (Weaver and Wootton, 1992, p. 551).

Обзоры литературы показывают, что криминальные акты также связаны с целым рядом личностных черт, или граней, которые обычно исследуются по отдельности. Среди них, например, гнев/враждебность, склонность к риску (Heaven, 1993), настой-

чивость, пренебрежение к социальным условностям (например, Binder, 1988), агрессивность, тревожность, низкий уровень самоконтроля (например, Feldman, 1977), низкая самооценка (Rice, 1992), импульсивность, негативное отношение к авторитетам (например, Rigby *et al.*, 1989), стремление к острым ощущениям, низкий уровень эмпатии (Eysenck and Gudjonsson, 1989) и внешний локус контроля (например, Shaw and Scott, 1991).

Высказано интересное предположение о том, что личностные факторы могут опосредовать влияние других переменных (таких, как восприятие своей семьи) на делинквентность. Шоу и Скотт (Shaw and Scott, 1991) провели исследование на выборке австралийских подростков и обнаружили, что связь между восприятием родительского стиля воспитания и делинквентностью, оцениваемой по данным самоотчета, была опосредована локусом контроля респондентов. Другими словами, пунитивный стиль воспитания и нехватка родительской любви были значимо связаны с повышенной делинквентностью, причем эта связь была опосредована внешним локусом контроля. С другой стороны, наблюдалась тенденция к уменьшению делинквентности, оцениваемой по данным самоотчета, при индуктивном (непунитивном) стиле родительского воспитания. Этот эффект был опосредован внутренним локусом контроля (противоположные результаты см. в работе Peiser and Heaven, 1996).

В одном исследовании на выборке 386 старшеклассников средней школы (Heaven, 1993) проводилась оценка связей между делинквентностью и некоторыми личностными факторами, такими как самооценка, гневливость, склонность к рискованному поведению, установки по отношению к авторитетам и дисфункциональная импульсивность, а также психотизм и эстраверсия. Наблюдались интересные половые различия в результатах. Было обнаружено, что у респондентов обоего пола и психотизм и экстраверсия являются значимыми прогностическими признаками делинквентности, оцениваемой по данным самоотчета. Однако в то время как у юношей другие черты были прямо связаны с делинквентностью, у девушек картина была иной: на самом деле было обнаружено, что у девушек влияние других черт опосредуется психотизмом. Авторы заключили, что у девушек психотизм выступает в роли канала, по которому передается влияние других черт на делинквентность.

Кулидж с коллегами (Coolidge *et al.*, 1992) просили родителей малолетних правонарушителей, совершивших ненасильственные преступления, оценить личностные характеристики своих детей. По сравнению с соответствующей контрольной группой делинквентов оценивали как значительно более антисоциальных, пассивно-агрессивных, зависимых и склонных к двуличию и неверию в свои силы. Кроме того, они казались депрессивными и получали близкие к патологическому уровню оценки нейропсихологического показателя, включающего оценки способности к планированию, нарушений внимания, двигательной координации и гиперактивности. Таким образом, эти результаты свидетельствуют о том, что в этой группе наблюдаются явные нейропсихологические нарушения, а также признаки эмоциональной дезадаптации (Coolidge *et al.*, 1992).

До сих пор мы рассматривали данные, касающиеся личностных характеристик молодых людей, которых можно считать «нормальными». А какая картина складывается для молодых людей, отбывающих срок заключения? Холландер и Тернер (Hollander and Turner, 1985) оценили личностные характеристики 200 неоднократно осужденных несовершеннолетних правонарушителей мужского пола в возрасте от 12 до 19 лет.

Таблица 6.3

Симптомы личностных расстройств у 200 несовершеннолетних правонарушителей мужского пола, отбывающих срок тюремного заключения

Пограничные симптомы	Шизотипические симптомы
Неумеренное употребление наркотиков и алкоголя	Резкие перепады настроения
Манипулятивность	Повторяющиеся слуховые псевдогаллюцинации
Неустойчивость межличностных отношений	Эксцентричное поведение
Чувства скуки и пустоты	Девиантный характер коммуникации
Драчливость (*assaultiveness*)	
Нереалистические ожидания по поводу будущей профессии	

Источник информации: *Hollander, H.* and *Turner, F.* (1985) Characteristics of incarcerated delinquents: relationship between development disorders, environmental and family factors, and patterns of offense and recidivism. Journal of the American Academy of Child Psychiatry **24,** 225.

Примерно у одной трети из них были обнаружены личностные расстройства (шизотипическое, параноидное или пограничное; см. табл. 6.3), а почти у 20% — какие-либо специфические нарушения развития и/или дефицит внимания. Почти у 50% правонарушителей показатели IQ не превышали 85. Следует отметить, что большинство этих юношей происходили из неблагополучных и дезорганизованных семей. Почти у 75% юношей семьи были неполными. Поэтому следует учитывать возможность взаимодействия этих внешних факторов с личностными диспозициями, а также более подробно исследовать силу этого взаимодействия.

6.4.4. Лонгитюдные прогностические признаки делинквентности, оцениваемой по данным самоотчетов

Проводится относительно немного лонгитюдных исследований, посвященных изучению причин делинквентности, причем авторы большинства из них включают в свою теоретическую модель лишь одну или две независимых переменных. Так, например, в некоторых исследованиях изучалось влияние деструктивного поведения в раннем возрасте на делинквентность в возрасте 14 лет (Tremblay *et al.,* 1992) или прогностическая ценность такого инструмента, как «Контрольный перечень поведения детей» (*Child Behaviour Checklist*) (Bank *et al.,* 1993). В других исследованиях, хотя они и впечатляют своими масштабами (например, Glueck and Glueck, 1950), главное внимание обычно уделяется факторам, не имеющим отношения к личности. Например, Глюки в своем исследовании изучали семейные факторы и выявили такие прогностические признаки, как сплоченность семьи или характер отношений между родителями и ребенком.

Один исследовательский проект, в котором в числе прочего оценивалась и роль личностных факторов и который можно считать классическим исследованием в данной области, был осуществлен Фаррингтоном (West and Farrington, 1973; Farrington, 1986). Исследователи в течение нескольких лет вели наблюдения за 400 английскими мальчиками из нескольких лондонских начальных школ. Мальчики в основном происходили из городских рабочих семей и находились под наблюдением с 8 до 25-летнего

возраста. Исследователи пришли к выводу, что оценки нескольких факторов, полученные в раннем возрасте, могут служить прогностическими признаками криминального поведения респондентов в дальнейшем. Некоторые из оценивавшихся переменных, естественно, отражали социальные психологические влияния — например, полицейский надзор за родителями и судимости у родителей, плохое поведение родителей и частая смена места работы респондентов, хотя некоторые личностные факторы также были сочтены значимыми.

Лучшим прогностическим признаком задержания за правонарушения в возрасте 10–13 лет оказалась «недисциплинированность» в более раннем возрасте, в то время как осуждение за правонарушения в возрасте 17–20 лет точнее всего прогнозировалось по таким факторам, как агрессивность в возрасте 12–14 лет (по оценкам учителей) и уровень нейротичной экстраверсии респондента в возрасте 16 лет. Прогностическими признаками делинквентности в возрасте 18 лет (оцениваемой по данным самоотчета) оказались агрессивность в возрасте 12–14 лет (по оценкам учителей) и нейротичная экстраверсия в возрасте 16 лет. Осуждение за правонарушения в возрасте 21–24 лет можно было прогнозировать по негативному отношению к истэблишменту в возрасте 18 лет и враждебному отношению к полиции в возрасте 14 лет. Таким образом, показано, что вполне определенные личностные факторы, присутствующие в детстве, являются прогностическими признаками антисоциального и криминального поведения в дальнейшем. Фаррингтон отмечает:

> Ясно, что причины криминального поведения взрослых коренятся в детстве... Те молодые люди, которые были признаны виновными судом или сознались в совершении большого количества правонарушений, с раннего возраста казались своим учителям, сверстникам и родителям недисциплинированными, дерзкими, бесчестными и агрессивными (Farrington, 1986, pp. 373, 382).

Джессор с коллегами (Jessor *et al.*, 1995) недавно исследовал влияние защитных факторов и факторов риска на последующее развитие проблемного поведения, в том числе делинквентности. Исследователи в течение 3 лет проводили наблюдение за респондентами, которых было более 2000. Среди факторов риска находились низкая самооценка, чувство отчаяния, наличие друзей с рискованным поведением и т. п. Защитные факторы включали положительное отношение к школе, нетерпимость к девиантности, наличие положительных отношений со взрослыми и наличие друзей, являющихся примерами конвенционального поведения. С нашей точки зрения, наиболее важным из полученных результатов является то, что защитные факторы играли значимую роль, предотвращая развитие проблемного поведения в будущем. Действительно, влияние защитных факторов было сильнее, чем, например, влияние низкой самооценки и чувства отчаяния.

Лэйна (Lane, 1987) заинтересовал вопрос о возможности прогнозирования криминального поведения 60 школьников на 5-летний период по айзенковским параметрам П, Э и Н. Согласно ожиданиям, высокие уровни психотизма оказались прогностическим признаком осуждения за правонарушения в дальнейшем, в то время как по *низким* оценкам Н также можно было отличить детей, склонных к криминальному поведению, от других. К сожалению, Лэйн (Lane, 1987), по-видимому, использовал довольно несложную методику анализа данных и приводит очень мало информации о характере своей выборки, проценте выбывших респондентов и т. д. Поэтому мы должны

интерпретировать его результаты с повышенной осторожностью. Точно так же Путнинс (Putnins, 1982) в течение 12 месяцев наблюдал за двумя группами молодых людей. В первой группе он обнаружил, что юноши, которые впоследствии были арестованы за правонарушения, в момент 1 получили значительно более высокие оценки по шкале П и показатели криминальных наклонностей (К), чем молодые люди, впоследствии не совершившие правонарушений. Во второй группе, которая состояла из осужденных делинквентов, было обнаружено, что у рецидивистов значительно более высокие оценки П и К, чем у нерецидивистов.

Недавно Хейвен (Heaven, 1996b) провел исследование с использованием более сложной методики анализа данных. В течение 2 лет проводилось наблюдение за 282 четырнадцатилетними подростками с использованием инструментов для оценки делинквентности, экстраверсии, самооценки и психотизма. После анализа данных методом моделирования структурного уравнения оказалось, что наиболее точным лонгитюдным прогностическим признаком делинквентности в будущем является психотизм в момент 1, а экстраверсия и самооценка (также оцененные в момент 1) почти не оказывают влияния. Хотя вывод о значимости фактора П согласуется с предыдущими результатами, в целом влияние личностных факторов было довольно слабым. Было обнаружено, что оценки всех 3 личностных факторов в момент 1 вместе взятые объясняют чуть более 16% дисперсии оценок делинквентности в момент 1 и лишь около 6% дисперсии оценок делинквентности в момент 2. Другими словами, полученные результаты говорят о том, что со временем влияние личностных факторов на оценки делинквентности ослабевает.

Как можно объяснить эти результаты? Хейвен (Heaven, 1996b) предполагает, что в дальнейшие исследования следует включить в качестве прогностических признаков не личностные *сферы*, а скорее личностные *грани*. Это могут быть такие факторы, как стремление к острым ощущениям и доверчивость (см. выше) или импульсивность, склонность к рискованному поведению и т. д. Не исключено, что такие факторы, как экстраверсия, являются слишком широкими и неспособны отразить все нюансы лонгитюдных изменений в отличие от факторов низшего порядка.

Резюмируя сказанное выше, повторим, что личностные факторы, такие как айзенковские личностные сферы П, Э и Н, несомненно связаны с криминальным поведением и делинквентностью, но их влияние варьирует в зависимости от принадлежности респондента к той или иной возрастной группе и вида криминального поведения. Создается впечатление, что самое сильное влияние на делинквентность оказывает П; некоторые лонгитюдные исследования с использованием методики моделирования структурного уравнения показывают, что в целом влияние личностных факторов может быть относительно слабым. Ясно, что в будущем необходимо провести большую работу по оценке взаимодействия между личностными и внешними факторами, такими как семейная жизнь, давление сверстников, групповые нормы и т. д. Кроме того, имеются данные о том, что физиологические факторы (например, частота пульса) могут оказывать влияние на связь между личностью и поведением (например, Maliphant *et al.*, 1990). Если мы хотим достичь более глубокого и всестороннего понимания психологии криминального поведения, то необходимо расширять исследования в упомянутых направлениях.

6.5. Личность и рецидивизм

Хотя многие психологи считают, что личностные факторы играют значимую роль как причины рецидивизма, не все накопленные данные подтверждают справедливость этой точки зрения. Например, некоторые утверждают, что совершение нескольких криминальных поступков в прошлом является столь же надежным прогностическим признаком будущего ареста за правонарушение, как и другие факторы (например, McGurk *et al.*, 1978). Макгерк с коллегами обнаружили, что среди рецидивистов молодых людей больше, чем людей старшего возраста, и у них больше судимостей. Эти авторы наблюдали за 315 заключенными мужского пола, среди которых был 191 рецидивист. Рецидивисты обычно получали более низкие оценки вычислительных навыков и умения читать, а также чаще демонстрировали экстрапунитивную враждебность, оценивавшуюся с помощью «Опросника враждебности и направленности враждебности» (*Hostility and Direction of Hostility Questionnaire — HDHQ*), чаще пренебрегали правилами, и проявляли большую подозрительность, которая оценивалась с использованием Шестнадцатифакторного личностного опросника (*16PF*). Неудивительно, что у них также прослеживалась тенденция к нонконформизму.

Более позднее исследование Хансона с коллегами (Hanson *et al.*, 1993), которые работали с преступниками, осужденными за сексуальные посягательства на детей, продемонстрировало относительную значимость прогностических признаков рецидивизма, не имеющих отношения к личности. Исследователи проанализировали показатели рецидивизма у почти 200 преступников, осужденных за сексуальные посягательства на детей и освобожденных после отбывания срока тюремного заключения; наблюдение проводилось более 16 лет. Лучшими прогностическими признаками повторного осуждения оказались следующие факторы:

- брачный статус («в браке не состоит»);
- осуждение за сексуальное преступление в прошлом;
- признание в ранее совершенных посягательствах.

Кроме того, для тех, кто совершил сексуальные посягательства на мальчиков, риск рецидивизма был выше, чем для тех, кто совершил сексуальные посягательства на девочек или был осужден за инцест. Авторы также исследовали связь между рецидивизмом и личностными факторами, которые оценивались с использованием MMPI и EPI. Из 60 обнаруженных связей только 4 оказались значимыми, что лишь ненамного превышает долю значимых связей, которые могут быть обусловлены случайными причинами. Такие результаты заставили Хансона с коллегами (Hanson *et al.*, 1993) усомниться в том, что личностные факторы могут быть прогностическими признаками рецидивизма. Ясно, что для прояснения характера взаимодействия между личностными факторами и вышеупомянутыми переменными необходимы дальнейшие исследования.

Оценки, полученные с использованием подшкал (*subscales*) MMPI, по-видимому, не являются прогностическими признаками рецидивизма у осужденных за вождение автомобиля в нетрезвом состоянии. Крейг и Дрез (Craig and Dres, 1989) обнаружили, что оценками по трем шкалам MMPI объясняется только 10% дисперсии рецидивизма. Уивер и Вуттон (Weaver and Wootton, 1992), исследовавшие выборку осужденных

Таблица 6.4

Шкалы *MMPI*, позволяющие дифференцировать несовершеннолетних рецидивистов и несовершеннолетних правонарушителей-нерецидивистов ($n = 401$)

Алкоголизм по Макэндрю (MacAndrew)
Психопатические отклонения
Социальная ответственность (*social responsibility*)
Безнравственность
Маниакальный синдром
Проблемы в отношениях с властями
Конфликты с властями
Социальная безучастность
Открытая враждебность
Идеи преследования

Источник информации: *Weaver, G.* and *Wootton, R.* (1992) The use of the MMPI special scales in the assessment of delinquent personality. Adolescence **27**, 545-54.

несовершеннолетних правонарушителей мужского пола (401 человек), наоборот, обнаружили, что оценки по подшкалам *MMPI* являются прогностическими признаками повторного совершения правонарушений *других* типов. Они обнаружили значимые различия в оценках по нескольким шкалам, перечисленным в табл. 6.4.

Уивер и Вуттон также обнаружили, что некоторые шкалы *MMPI* позволяют дифференцировать несовершеннолетних правонарушителей по степени тяжести совершенных ими преступлений. Правонарушители, совершившие тяжкие преступления, получали по шкалам социальной ответственности, силы эго, контроля и социального статуса оценки, приближавшиеся к уровню патологии. Те, кто совершил менее серьезные правонарушения, получали оценки, приближавшиеся к уровню патологии, по шкалам нарциссизма–гиперсензитивности и семейных проблем. Это результаты говорят о том, что правонарушители, совершившие менее тяжкие преступления, как правило, сталкиваются с семейными проблемами и сензитивны по отношению к самим себе. По словам авторов исследования, они «возможно, более сензитивны по отношению к самим себе и еще не очерствели так, как их сверстники, совершившие более тяжкие преступления» (Weaver and Wootton, 1992, p. 550).

Инграм с коллегами (Ingram *et al.*, 1985) проанализировали показатели рецидивизма у 52 мужчин, отбывавших срок заключения в различных местах, в том числе в Государственной каторжной тюрьме США. В выборку вошли 20 чернокожих и 32 белых, примерно одинаковых по возрасту, уровню IQ и социоэкономическому статусу. Между рецидивистами и нерецидивистами были обнаружены значимые различия в оценках по подшкалам *MMPI* и в оценках, полученных с использованием Опросника решения задач (*Problem-Solving Inventory — PSI*), причем среди этих различий были значимые расовые. Обобщенная сводка обнаруженных различий приводится в табл. 6.5. Однако, важно отметить, что несмотря на значимые различия между группами, не все результаты легко поддаются интерпретации. Например, оценки по Шкале лжи, полученные всеми заключенными, независимо от групповой принадлежности, попали в

Таблица 6.5

Различия между чернокожими и белыми рецидивистами и правонарушителями-нерецидивистами в оценках, полученных с использованием *MMPI* и *PSI*

Чернокожие рецидивисты	Более высокие оценки по шкале спутанности показаний (*confusion*), чем у белых рецидивистов или чернокожих нерецидивистов; более высокие оценки по Шкале лжи, чем у белых нерецидивистов
Чернокожие нерецидивисты	Более высокие оценки по Шкале лжи, чем у чернокожих рецидивистов и белых нерецидивистов; более высокие оценки по Шкале социальной ответственности, чем у чернокожих рецидивистов
Белые рецидивисты	Более высокие оценки по Шкале лжи, чем у белых нерецидивистов; более высокие оценки по Шкале социальной ответственности, чем у белых нерецидивистов
Нерецидивисты	Более высокие оценки по Шкале доминантности, чем у рецидивистов
Рецидивисты	Более высокие оценки по Шкале импульсивности *PSI*, чем у нерецидивистов

Источник информации: *Ingram, J., Marchioni, P., Hill, G., Caraveo-Ramos, E.* and *McNeil, B.* (1985) Recidivism, perceived problem-solving abilities, MMPI characteristics, and violence: a study of black and white incarcerated male adult offenders. Journal of Clinical Psychology **41**, 425-32.

диапазон нормальных, в то время как все оценки по Шкале социальной ответственности попали в диапазон, соответствующий полной безответственности.

Макгерк с коллегами (McGurk *et al.*, 1983) в течение 3 лет наблюдали за воспитанниками исправительной колонии в возрасте от 15 лет до 21 года. На основе оценок, полученных с использованием Шестнадцатифакторного личностного опросника, Опросника враждебности и направленности враждебности и Опросника психологического отсеивания (*Psychological Screening Inventory — PSI*), авторы выделили четыре личностных типа: замкнутый (25,9% выборки), неблагополучный (30,9%), нормальный (33,7%) и нагло-агрессивный (9,4%). Характеристики каждого типа подробнее описываются в табл. 6.6. Самый низкий уровень рецидивизма (64%) оказался в группе воспитанников замкнутого типа, а самый высокий (87%) — в группе воспитанников нормального типа. Этот результат можно объяснить на основе айзенковской теории (Eysenck and Gudjonsson, 1989), согласно которой экстраверсия является прогностическим признаком криминального поведения. Заключенные «замкнутого» типа описывались как «наименее экспрессивные и общительные», застенчивые и робкие.

Исследования личностного профиля правонарушителей, неоднократно осужденных за вождение автомобиля в нетрезвом состоянии, как правило, дают противоречивые результаты. С одной стороны, накоплены данные о том, что у лиц, неоднократно совершивших такой проступок, как правило, более высокие оценки по шкале депрессии (шкала 2) *MMPI*, чем у лиц, совершивших его один раз (например, Sutker *et al.*, 1980; Hartz and Retzlaff, 1987). Тем не менее все оценки, полученные в исследовании Харца и Рецлаффа (Hartz and Retzlaff, 1987) попали в диапазон нормальных, поэтому лиц, неоднократно совершивших это правонарушение, нельзя отнести к категории страдающих клинической депрессией.

Таблица 6.6

Личностные типы, выявленные среди молодых правонарушителей

Тип	Описание
Замкнутый	Самодостаточные, рассудительные, молчаливые, застенчивые, робкие; низкий уровень экспрессивности; необщительные
Нормальный	Ненапряженные, хорошо владеющие собой, самоуверенные; нормальный *PSI*-профиль
Неблагополучный	Высокие уровни общей враждебности; самокритичные, напряженные и отчужденные
Нагло-агрессивный	Высокие уровни экстрапунитивной и отыгрываемой враждебности; высокие оценки ассертивности, изворотливости, подозрительности и бесшабашности; социальный нонконформизм

Источник информации: *McGurk, B., McEvan, A.* and *McGurk, R.* (1983) Personality types and recidivism among Borstal trainees. Personality and Individual Differences 4, 116-7.

Рем (Ram, 1987) использовал Личностный опросник Айзенка (*EPQ*) для оценки личностных факторов убийц и рецидивистов, не совершавших убийства, и сравнил полученные результаты (исследование проводилось в Бангалоре, Индия). Было обнаружено, что у рецидивистов значительно более высокие оценки по шкалам Э и Н, в то время как у убийц значительно более высокие уровни параметра П. Эти результаты согласуются с прогнозами, сделанными на основе айзенковской теории (например, Eysenck and Gudjonsson, 1989).

В заключение повторим, что можно использовать личностные описания для того, чтобы дифференцировать рецидивистов и правонарушителей-нерецидивистов. Разумеется, конкретный тип личностных факторов, имеющих прогностическое значение, зависит от вида прогнозируемого криминального поведения. Тем не менее создается впечатление, что существуют четкие и предсказуемые закономерности. Например, у некоторых рецидивистов возникают проблемы в отношениях с властями, наблюдаются проявления враждебности и прослеживается тенденция к импульсивности. Некоторых также описывают как «самонадеянных» и даже до некоторой степени общительных. Таким образом, эти результаты соответствуют нашим представлениям о людях с высокими уровнями П и Э.

6.6. Личностные характеристики правонарушителей

6.6.1. Вождение автомобиля в нетрезвом состоянии

Поскольку уровень мобильности большинства жителей развитых промышленных стран чрезвычайно высок, то неудивительно, что уделяется большое внимание исследованию личностных характеристик людей, которые садятся за руль в нетрезвом состоянии. Такие люди подвергают опасности не только самих себя, но и других автомобилистов и пешеходов. Люди, совершающие это правонарушение, как правило, злоупотребляют алкоголем, пытаясь таким образом снизить уровень напряжения. По сравнению с испытуемыми из контрольной группы у них также наблюдается тенденция к большей

депрессивности, более низкой самооценке, эмоциональной нестабильности и враждебности (например, Selzer *et al.*, 1967; Selzer and Barton, 1977).

Некоторые авторы выделяют несколько подтипов «пьяных за рулем», тем самым подвергая сомнению общепринятое представление, согласно которому «пьяные за рулем» составляют гомогенную группу. Например, Стир с коллегами предложили классифицировать американских «пьяных за рулем» по следующим типам:

- белые мужчины, у которых в основном непьющие отцы; люди из этой группы, по-видимому, могут контролировать свое поведение;
- чернокожие мужчины, у которых в основном непьющие отцы;
- белые мужчины, склонные к употреблению психоактивных веществ; кроме того, у них пьющие отцы;
- смешанная (по расовому признаку) группа людей с высокими уровнями Н; они в течение длительного времени злоупотребляют алкоголем;
- респонденты с высокими оценками импульсивности, совершившие правонарушения, связанные с употреблением алкоголя;
- респонденты с высокими оценками негативных последствий алкоголизма; как правило, их неоднократно задерживали за управление автомобилем в нетрезвом виде;
- респонденты с психологической и физиологической алкогольной зависимостью и с выраженной психиатрической симптоматикой (Steer *et al.*, 1979)

Донован и Марлатт (Donovan and Marlatt, 1982) использовали инструменты для оценки установок и личностных факторов, чтобы проверить гипотезу о существовании подтипов «пьяных за рулем». Их респондентами были мужчины, арестованные за управление автомобилем в нетрезвом виде и посещавшие занятия по антиалкогольной программе. Авторам удалось выявить пять подтипов, хотя только 3 из них имеют непосредственное отношение к нашей теме. Типичными характеристиками водителей из первой группы были депрессия, низкий уровень ассертивности, плохая эмоциональная адаптация и внешний локус контроля. Ко второму подтипу были отнесены агрессивные водители-«лихачи». Они обычно получали высокие оценки по таким параметрам, как стремление к острым ощущениям, враждебность и депрессия, а также характеризовались раздражительностью, эмоциональной нестабильностью и внешним локусом контроля. Водители, отнесенные к третьей группе, садились за руль, чтобы снять напряжение, но у них были более высокие оценки внутреннего локуса контроля и более низкие оценки депрессии, чем у водителей из предыдущей группы. Основываясь на вышеописанных результатах, можно заключить, что у «пьяных за рулем» прослеживается тенденция к эмоциональной нестабильности и депрессивности; кроме того, они склонны садиться за руль, чтобы снизить напряжение.

6.6.2. Угонщики автомобилей

Куксон (Cookson, 1994) опросил 538 юношей, отбывавших срок в исправительной колонии для несовершеннолетних правонарушителей. Почти 50% респондентов были осуждены за кражу автомобиля, в то время как 64% сообщили, что катались на машине в качестве пассажира, зная, что она украдена. Большинство юношей, взявших машину без разрешения хозяина, принадлежали к возрастной группе от 14 до 16 лет. Все респонденты ответили на пересмотренный Личностный опросник Айзенка (*EPQ*), а также

на вопросник, предназначенный для оценки импульсивности. У правонарушителей, которых отнесли к категории «заядлых» угонщиков, были обнаружены значительно более высокие уровни психотизма и импульсивности, чем у других колонистов. Куксон (Cookson, 1994) считает, что эти результаты соответствуют нашим представлениям о людях с высокими уровнями психотизма. Респонденты, участвовавшие в этом исследовании, были молодыми людьми и, возможно, имели плохую подготовку по вождению автомобиля. Вполне вероятно также, что угонщики обычно склонны ездить быстро и идти на необоснованный риск, что отражает их высокие уровни психотизма и импульсивности.

6.6.3. Насильственные преступления

Можно ли по оценкам личностных факторов отличить правонарушителей, совершающих преступления с применением насилия, от других преступников? Уивер и Вуттон (Weaver and Wootton, 1992) обнаружили различия между этими двумя группами в оценках по следующим шкалам *MMPI*: безучастность (*imperturbability*) (*Ma*3), маскулинность-фемининность (*Mf*) и проницательность (*poignancy*) (*Pa*2). Кроме того, преступники, совершившие насильственные преступления, получили близкие к уровню патологии оценки по следующим шкалам: социальная ответственность (*Re*), семейное неблагополучие (*Pd*1) и психомоторная акселерация (*Ma*2).

Хейлбрун (Heilbrun, 1979) разработал специальный показатель уровня психопатии, включающий оценки по шкале психопатических отклонений (*Pd*) *MMPI* и оценки по шкале социализации из Калифорнийского психологического опросника (*California Psychological Inventory — CPI*). Он выявил важную опосредующую роль взаимодействия между психопатией и интеллектом, от которого зависит характер корреляции этих параметров с совершением насильственных преступлений (таких, как преднамеренное убийство, изнасилование, непреднамеренное (простое) убийство и угроза физического насилия). Было обнаружено, что в отличие от психопатии в сочетании с высоким уровнем интеллекта психопатия в сочетании с низким уровнем интеллекта является прогностическим признаком совершения насильственных преступлений. На основе этих результатов Хейлбрун (Heilbrun, 1979) предположил, что психопаты с низким уровнем интеллекта плохо социализированы и не обладают когнитивными возможностями, необходимыми для адекватного регулирования собственного поведения или для выбора альтернативного, более приемлемого и менее импульсивного поведения.

Рейн (Raine, 1993) предположил, что большинство людей, которые применяют межличностное насилие в крайних формах, таких как убийство, страдают пограничным личностным расстройством. Симптомами этого расстройства могут быть неустойчивые межличностные отношения, эмоциональная нестабильность, гневливость и импульсивность. Он проверил справедливость своей гипотезы на выборке, в которую вошли 37 белых английских преступников, приговоренных к длительным срокам заключения; некоторые из них отбывали срок за убийство или нанесение тяжких телесных повреждений. Было обнаружено, что некоторые пограничные личностные черты, в особенности эмоциональная нестабильность и неустойчивость/напряженность отношений, являются отличительными признаками этих заключенных. Между группами также были обнаружены значимые различия по общим оценкам симптомов пограничной

Таблица 6.7
Психологические характеристики 14 несовершеннолетних убийц

Количество случаев	Описание
Неврологическое обследование	
3	Нейрофизиологические нарушения
1	Незначительные органические поражения
1	Нарушения в лобно-височной области
2	Отклонения от нормы в результатах ЭЭГ
1	Эпилепсия височной доли
1	Фебрильные судороги
Диагнозы по DSM-III-R	
2	Большая депрессия
2	Нарушение адаптации
4	Личностное расстройство
1	Умеренная задержка развития
1	Органическое личностное сексуальное расстройство

Источник информации: *Labelle, A., Bradford, J., Bourget, D., Jones, B.* and *Carmichael, M.* (1991) Adolescent murderes. Canadian Journal of Psychiatry **36**, 583–7.

личности, причем оценки членов экспериментальной группы были ближе к уровню патологии.

Справедливость такой точки зрения в какой-то степени подтверждают результаты работы Лабелля и коллег (Labelle *et al.*, 1991), которые оценили психологические характеристики 14 несовершеннолетних убийц (13 юношей и 1 девушки). Только 5 из них еще не имели контактов с психиатром, а у 10 человек в прошлом было антисоциальное поведение, кражи, попытки убийства, насильственный отъем имущества и т. д. Авторы также обнаружили широкий спектр нарушений, которые перечислены в табл. 6.7. Среди них были нейропсихологические расстройства, органические поражения и отклонения от нормы в результатах электроэнцефалографии, а у некоторых испытуемых обнаружили наркотическую зависимость, личностные расстройства, серьезные эмоциональные расстройства или нарушения адаптации.

6.6.4. Изнасилование

Калихман с коллегами (Kalichman *et al.*, 1989; Kalichman, 1990) использовали *MMPI* и Многоаспектный сексуальный опросник (*Multiphasic Sex Inventory*) для оценки личностных характеристик 127 заключенных мужского пола, осужденных за изнасилование. Этим исследователям удалось выделить следующие личностные подтипы:

- Социопатические типы с низким уровнем контроля над импульсами. Часто такие люди совершают изнасилование в процессе какой-либо другой криминальной активности. У них высокие оценки по шкалам *Pd* и *Ma*.
- Неустойчивые, враждебные и опасные типы. У этих людей обнаруживается тенденция к антисоциальности и агрессии; мотивом изнасилования у них является скорее враждебность, чем сексуальность. Их можно отличить по оценкам по шкалам *Hs, D, Pd, Pa* и *Sc*.

- Недоверчивые типы с плохими социальными отношениями. У этих людей имеется тенденция к социальному отчуждению, низкий уровень контроля над импульсами, они не удовлетворены собой и другими. Сексуальное насилие является для них одним из способов демонстрации своего превосходства над другими. У них высокие оценки по шкалам *Pa* и *Pt.*
- Типы с тяжелыми расстройствами. Для них характерны спутанность мышления и серьезные психологические и социальные нарушения. У них садистские наклонности, и страдания жертвы усиливают их сексуальное возбуждение (Kalichman *et al.,* 1989, pp. 169-80)

6.6.5. Преступления против собственности

В эту группу включают людей, совершающих такие преступления, как кражи, поджоги и кражи со взломом. Гоума (Goma, 1995) описывает грабителей как антисоциальных искателей острых ощущений. Его исследование, целью которого было выявление отличительных признаков нескольких различных групп преступников, показало, что у заключенных, осужденных за вооруженное ограбление, обычно значительно более высокие оценки таких параметров, как расторможенность, предрасположенность к скуке, стремление к риску и приключениям (по шкале стремления к острым ощущениям), а также нейротизм, психотизм, импульсивность и восприимчивость к вознаграждению. Кроме того, у них низкие оценки по шкале социализации Калифорнийского психологического опросника (*CPI*). Соглашаясь с Цукерманом (Zuckerman *et al.,* 1988), Гоума (Goma, 1995) относит таких людей к типу импульсивных искателей острых ощущений, социализация которых оказалась неэффективной.

Корнелл с коллегами (Cornell *et al.,* 1996) проводят различие между инструментальной агрессией и реактивной или эмоциональной агрессией. В то время как инструментальная агрессия считается «преднамеренной и целенаправленной» (Cornell *et al.,* 1996, p. 783), реактивная агрессия очень часто бывает обусловлена фрустрацией. Иными словами, инструментальная агрессия является целенаправленным актом, таким как спланированное ограбление или нападение, хотя большинство респондентов исследования, о котором идет речь, были осуждены за ограбление или кражу со взломом.

Используя отсеивающую версию Контрольного перечня симптомов психопатии (*Screening Version of the Psychopathy Checklist*), Корнелл с коллегами (Cornell *et al.,* 1996) выяснили, по каким пунктам наблюдаются самые заметные различия между преступниками, применявшими насилие инструментального характера, реактивного характера и не применявшими насилия. Преступники с «инструментальной агрессивностью» получали значительно более высокие оценки по следующим параметрам: патологическая лживость, черствость, паразитический стиль жизни, слабый контроль над поведением, сексуальная распущенность, отсутствие реалистических целей, импульсивность, безответственность и многосторонность криминальной активности. Таким образом, преступники с инструментальным характером агрессивности, которые совершают ограбления или кражи со взломом, напоминают людей с высокими уровнями психотизма (см. Eysenck and Eysenck, 1975). По мнению Корнелла и его коллег, у таких людей отсутствуют

> хорошо интернализированные социальные стандарты и связанные с ними чувства заботы о других и уважения к ним, которые могли бы стать для преступника сдерживающими

> факторами... крайняя импульсивность или гнев могут быть сильнее этих сдерживающих факторов и подтолкнуть преступника к агрессивным действиям для достижения его инструментальных целей (Cornell *et al.*, 1996, pp. 788-9).

Было обнаружено, что отличительными признаками молодых людей, совершивших преступления против собственности, являются оценки по следующим шкалам *MMPI* (Weaver and Wootton, 1992): психопатические отклонения (*Pd*), проблемы в отношениях с властями (*Pd*2), алкоголизм по Макэндрю, социальная ответственность (*Re*) и безнравственность (*Ma*1). У преступников также приближались к уровню патологии оценки по следующим шкалам: социальная ответственность, идеи преследования, социальное отчуждение (*Sc*1*A*), инфляция эго (*Ma*4), семейные проблемы и депрессия и апатия (*TSC*4). Исследователи, которые пытались использовать Шестнадцатифакторный личностный опросник (16*PF*), чтобы выявить отличительные признаки людей, совершивших преступления против собственности, получили менее успешные результаты (Tammany *et al.*, 1990). Согласно их отчету, у этих преступников наблюдалась тенденция к относительно низким оценкам по шкале интеллекта по сравнению с другими преступниками, например, с торговцами наркотиками. С помощью 16PF других личностных маркеров обнаружить не удалось.

6.7. Заключение

Рассмотренные в этой главе научные данные кажутся весьма обнадеживающими в плане возможности прогнозирования криминальных поступков по оценкам, полученным с использованием стандартизированных инструментов оценки личности. Ясно, что в большинстве исследований на эту тему использовались Личностный опросник Айзенка (*EPQ*) и Миннесотский многоаспектный личностный опросник (*MMPI*), а полученные результаты в основном согласуются с общей схемой криминального поведения, которая примерно одинакова для всех его видов. Хотя оценками параметров, использованных во многих упомянутых здесь исследованиях, можно объяснить лишь умеренную долю дисперсии криминального поведения, обнаруженные связи устойчиво подтверждаются результатами, полученными на различных выборках. Так, например, накоплены данные, убедительно свидетельствующие о существовании тесной связи между айзенковским П-фактором и криминальным поведением; в то же время показано, что *MMPI* является полезным инструментом для выявления различных профилей криминальных подтипов, таких как профили, обнаруживаемые у насильников.

Большинство исследований, рассмотренных в этой и других главах книги, проводились методом поперечного среза. Чтобы подкрепить результаты, уже достигнутые в этой области, необходимы более активные лонгитюдные исследования. Возможной темой будущих исследований является, например, изучение взаимодействия между личностными и другими психосоциальными и психофизиологическими факторами с целью прогнозирования криминального и делинквентного поведения. Вполне возможно, что в раннем детстве влияние личностных характеристик «настраивает» некоторых людей на криминальный образ жизни, но к окончанию юности наиболее значимыми становятся другие социально-психологические факторы, которые способствуют сохранению криминального поведения (см. Heaven, 1996b). Поэтому необходимы исследования, в которых за респондентами наблюдают с раннего детства до достижения взрослого возраста.

В заключение отметим, что личностные факторы являются неотъемлемой частью научных представлений о природе криминального поведения. Разные формы криминального поведения связаны с различными личностными факторами, что указывает на сложность связи между личностью преступника и преступлением.

Литература

Adler, G. (1982) Recent psychoanalytic contribution to the understanding and treatment of criminal behaviour. *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology* **26,** 281–7.

Asch, S. (1974) Some superego considerations in crime and punishment. *Journal of Psychiatry and Law* **2,** 159–81.

Bank, L., Duncan, T., Patterson, G. and Reid, J. (1993) Parent and teacher ratings in the assessment and prediction of antisocial behaviours. *Journal of Personality* **61,** 693–709.

Binder, A. (1988) Juvenile delinquency. *Annual Review of Psychology* **39,** 252–82.

Claridge, G. (1981) Psychoticism. In Lynn, R. (ed.), *Dimensions of personality: papers in honour of H.J. Eysenck.* Oxford: Pergamon Press,.79–109.

Cookson, H. (1994) Characteristics of young motor thieves in custody. *Personality and Individual Differences* **16,** 353–6.

Coolidge, F., Reilman, B., Becker, L., Cass, V. and Coolidge, R. (1992) Emotional problems and neuropsychological symptoms in juvenile non-violent offenders. *Journal of Personality and Clinical Studies* **8,** 7–13.

Cornell, D., Warren, J., Hawk, G., Stafford, E., Oram, G. and Pine, D. (1996) Psychopathy in instrumental and reactive violent offenders. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **64,** 783–90.

Costa, P. and McCrae, R. (1992) *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI).* Odessa, FL: p Odessa, FL: Psychological Assessment Resources Inc.

Craig, R. and Dres, D. (1989) Predicting DUI recidivism with the MMPI. *Alcoholism Treatment Quarterly* **6,** 97–103.

Donovan, D. and Marlatt, G. (1982) Personality subtypes among driving-while-intoxicated offenders: relationship to drinking behavior and drinking risk. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **50,** 241–9.

Eysenck, H. and Eysenck, S. (1975) *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire.* London: Hodder & Stoughton.

Eysenck, H. and Eysenck, M. (1985) *Personality and individual differences: a natural science approach.* New York: Plenum.

Eysenck, H. and Gudjonsson, G. (1989) *The causes and cures of criminality.* New York: Plenum Press.

Eysenck, S. and Eysenck, H. (1969) The dual nature of extraversion. In Eysenck, H. and Eysenck, S. (ed.), *Personality structure and measurement.* London: Routledge & Kegan Paul, 141–9.

Eysenck, S. and Eysenck, H. (1970) Crime and personality: an empirical study of the three-factor theory. *British Journal of Criminology* **10,** 225–39.

Farrington, D. (1986) Stepping stones to adult criminal careers. In Olweus, D., Block, J. and Radke-Yarrow, M. (eds.), *Development of antisocial and prosocial behavior.* Orlando, FL: Academic Press, 359–84.

Farrington, D. (1992) Juvenile delinquency. In Coleman, J. (ed.), *The school years: current issues in the socialization of young people,* 2nd edn. London: Routledge, 123–63.

Feldman, M. (1977) *Criminal behaviour: a psychological analysis.* Chichester: John Wiley.

Furnham, A. (1984) Personality, social skills, anomie and delinquency: a self-report study of a group of normal non-delinquent adolescents. *Journal of Child Psychology and Psychiatry* **25**, 409–20.

Furnham, A. and Thompson, J. (1991) Personality and self-reported delinquency. *Personality and Individual Differences* **12**, 585–93.

Glueck, S. and Glueck, E. (1950) *Unravelling juvenile delinquency*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Goma, M. (1995) Prosocial and antisocial aspects of personality. *Personality and Individual Differences* **19**, 125–32.

Gudjonsson, G. (1997) Crime and personality. In Nyborg, H. (ed.), *The scientific study of human nature: tribute to Hans J. Eysenck at Eighty*. Oxford and New York: Pergamon, 142–654.

Hanson, R., Steffy, R. and Gauthier, R. (1993) Long-term recidivism of child molesters. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **61**, 646–52.

Hartz, G. and Retzlaff, P. (1987) Minnesota Multiphasic Personality Inventory profiles of enlisred air force and army men arrested for driving while intoxicated: a comparison of single- and multiple-incident offenders. *Military Medicine* **152**, 187–9.

Heaven, P. (1993) Personality predictors of self-reported delinquency. *Personality and Individual Differences* **14**, 67–76.

Heaven, P. (1994) Family of origin, personality, and self-reported delinquency. *Journal of Adolescence* **17**, 445–59.

Heaven, P. (1996a) Personality and self-reported delinquency: analysis of the 'Big Five' personality dimensions. *Personality and Individual Differences* **20**, 47–54.

Heaven, P. (1996b) Personality and self-reported delinquency: a longitudinal analysis. *Journal of Child Psychology and Psychiatry* **37**, 747–51.

Heilbrun, A. (1979) Psychopathy and violent crime. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **47**, 509–16.

Hollander, H. and Turner, F. (1985) Characteristics of incarcerated delinquents: relationship between development disorders, environmental and family factors, and patterns of offense and recidivism. *Journal of the American Academy of Child Psychiatry* **24**, 221–6.

Hollin, C. (1989) *Psychology and crime: an introduction to criminal psychology*. London: Routledge.

Howarth, E. (1987) What does Eysenck's psychoticism scale really measure? *British Journal of Psychology* **77**, 223–7.

Indira, R. (1987) The psychoanalytic theory as a basis for understanding criminal behaviour. *Indian Journal of Behaviour* **11**, 29–32.

Ingram, J., Marchioni, P., Hill, G., Caraveo-Ramos, E. and McNeil, B. (1985) Recidivism, perceived problem-solving abilities, MMPI characteristics, and violence: a study of black and white incarcerated male adult offenders. *Journal of Clinical Psychology* **41**, 425–32.

Jessor, R., Van Den Bos, J., Vanderryn, J., Costa, F. and Turbin, M. (1995) Protective factors in adolescent problem behavior: moderator effects and developmental change. *Developmental Psychology* **31**, 923–33.

Kalichman, S. (1990) Affective and personality characteristics of MMPI profile sub-groups of incarcerated rapists. *Archives of Sexual Behavior* **19**, 443–59.

Kalichman, S., Craig, M., Shealy, L. *et al.*, (1989) An empirically derived typology of adult rapists based on the MMPI: a cross-validation study. *Journal of Psychology and Human Sexuality* **2**, 165–82.

Kaplan, E. (1976) Recidivism, crime and delinquency: a psychoanalyst's perspective. *Journal of Psychiatry and Law* **4**, 61–104.

Labelle, A., Bradford, J., Bourget, D., Jones, B. and Carmichael, M. (1991) Adolescent murderes. *Canadian Journal of Psychiatry* **36**, 583–7.

Lane, D. (1987) Personality and antisocial behaviour: a long-term study. *Personality and Individual Differences* **8**, 799–806.

McGurk, B., Bolton, N. and Smith, M. (1978) Some psychological, educational and criminological variables related to recidivism in delinquent boys. *British Journal of Social and Clinical Psychology* **17**, 251–4.

McGurk, B., McEvan, A. and McGurk, R. (1983) Personality types and recidivism among Borstal trainees. *Personality and Individual Differences* **4**, 165–70.

Mak, A. (1993) A self-report delinquency scale for Australian adolescents. *Australian Journal of Psychology* **45**, 75–9.

Maliphant, R., Hume, F. and Furnham, A. (1990) Autonomic nervous system (ANS) activity, personality characteristics and disruptive behaviour in girls. *Journal of Child Psychology and Psychiatry* **31**, 619–28.

Martins, C. (1991) The psychodynamic basis of delinquency (abstract). *Revista Brasileira de Psicanalise* **25**, 175–84.

Peiser, N. and Heaven, P. (1996) Family influences on self-reported delinquency among high school students. *Journal of Adolescence* **19**, 557–68.

Putnins, A. (1982) The Eysenck Personality Questionnaires and delinquency prediction. *Personality and Individual Differences* **3**, 339–40.

Raine, A. (1993) Features of borderline personality and violence. *Journal of Clinical Psychology* **49**, 277–81.

Ram, P. (1987) A comparative study of murderers and recidivists using Eysenck's Personality Inventory. *Indian Journal of Clinical Psychology* **14**, 100–101.

Rice, F. (1992) *The adolescent: development, relationships, and culture*. Boston, MA: Allyn & Bacon.

Rigby, K., Mak, A. and Slee, P. (1989) Impulsiveness, orientation to institutional authority and gender as factors in self-reported delinquency among Australian adolescents. *Personality and Individual Differences* **10**, 689–92.

Rushton, J. and Chrisjohn, R. (1981) Extraversion, neuroticism, psychoticism and self-reported delinquency: evidence from eight separate samples. *Personality and Individual Differences* **2**, 11–20.

Rutter, M. and Giller, H. (1983) *Juvenile delinquency: trends and perspectives*. Harmondsworth: Penguin.

Selzer, M. and Barton, E. (1977) The drunken driver: a psychosocial study. *Drug and Alcohol Dependence* **2**, 239–53.

Selzer, M., Payne, C., Westervelt, F. and Quinn, J. (1967) Automobile accidents as an expression of psychopathology in an alcoholic population. *Quarterly Journal of Studies on Alcohol* **28**, 505–16.

Shaw, J. and Scott, W. (1991) Influence of parent discipline style on delinquent behaviour: the mediating role of control orientation. *Australian Journal of Psychology* **43**, 61–7.

Steer, R., Fine, E. and Scoles, P. (1979) Classification of men arrested for driving while intoxicated, and treatment implications. *Journal of Studies on Alcohol* **40**, 222–9.

Sutker, P., Brantley, P. and Allain, A. (1980) MMPI response patterns and alcohol consumption in DUI offenders. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **48**, 350–55.

Tammany, J., Evans, R. and Barnett, R. (1990) Personality and intellectual characteristics of adult male felons as a function of offense category. *Journal of Clinical Psychology* **46**, 906–11.

Tremblay, R., Masse, B., Perron, D. and Leblanc, M. (1992) Early disruptive behavior, poor school achievement, delinquent behavior, and delinquent personality: longitudinal analyses. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **60**, 64–72.

Vold, G. (1958) *Theoretical criminology*. New York: Oxford University Press.

Weaver, G. and Wootton, R. (1992) The use of the MMPI special scales in the assessment of delinquent personality. *Adolescence* **27**, 545–54.

West, D. and Farrington, D. (1973) *Who becomes delinquent?* London: Heinemann.

Zuckerman, M., Kuhlman, D. and Camac, C. (1988) What lies beyond E and N? Factor analyses of scales believed to measure basic dimensions of personality. *Journal of Personality and Social Psychology* **54**, 96–107.

7

Личность и работа

7.1. Введение

Хотя некоторые психологи оспаривают эту точку зрения, для любого менеджера самоочевидно, что результативность труда работника и его удовлетворенность работой зависят не только от его способностей, но и от личностных характеристик. Действительно, многие считают, что (выбранная) профессия может многое «рассказать» о личности человека — «ты — это то, что ты делаешь». Такие параметры, как количество невыходов на работу, продуктивность, трудовой энтузиазм, ложь и жульничество, рассматриваются как функции, зависящие не только от организационных факторов (таких как стиль руководства или корпоративная культура), но и от характеристик работников. Хотя литература, посвященная изучению связи между личностными характеристиками и выбором профессии, мотивацией труда, продуктивностью, удовлетворенностью работой, связанным с работой стрессом, а также количеством неявок на работу, несчастными случаями на производстве и т. п. (Bernadin and Bownas, 1985; Furnham, 1992; Lanyon and Goodstein, 1997), недостаточно систематизирована, ее объем постоянно возрастает. В последнее время высказано предположение о том, что смена профессии, новаторство и креативность в работе и уровень выполнения работы у членов рабочей команды также логически связаны с личностными чертами и с такими факторами, как результаты обучения. Качество исследований на эту тему сильно варьирует, однако в тех случаях, когда *и* теория указывает на возможную связь между личностными чертами и определенным видом трудового поведения, *и* накоплены надежные данные измерения этого поведения, результаты исследований вполне ясно показывают, что личностные черты являются одним из значимых факторов, определяющих результаты трудовой деятельности.

В 70-е годы теория личностных черт подвергалась критике со стороны бихевиористов, которые утверждали, что на ее основе редко удается составить достаточно подробные прогнозы трудового поведения, но Хоган (Hogan, 1990) отмечает, что сейчас эта критика признана несправедливой. Тем не менее он указывает на то, что в основу традиционной психологии личности была положена клиническая практика и первоначальной целью этой дисциплины было объяснение нарушений поведения. Поэтому многие из накопленных результатов почти не имеют отношения к организационной психологии и психологии труда. Однако современная теоретическая психология личности занимается изучением динамики обыденного поведения, включая поведение

на работе. Хоган утверждает, что невозможно полностью описать личность, используя лишь какой-либо один параметр — для этого необходимо по крайней мере 5 параметров, хотя, конечно, не все суперфакторы обязательно связаны со всеми аспектами поведения на работе.

Лучшими исследованиями в этой области всегда оказываются лонгитюдные исследования, в которых для оценки личностных черт и психологического опыта, связанного с работой (*job experiences*), используются многомерные инструменты. Например, Ван ден Берг и Фейдж (Van den Berg and Feij, 1993) обнаружили, что по уровням эмоциональной стабильности и экстраверсии, оцененным при принятии на работу, можно прогнозировать психологические характеристики, которые будут связаны с работой через 1,5–2 года (удовлетворенность, уровень напряжения, желание оставить работу и выполнение работы по собственной оценке работника). Фактически они обнаружили, что низкий уровень нейротизма является лучшим прогностическим фактором общего психологического опыта, связанного с работой.

Тем не менее, как утверждает Николсон,

> если исследование связи между личностью и профессиональной деятельностью сводится к проверке прогностической валидности отдельных параметров для определенных видов работы или ситуаций, то не используется наиболее ценная и сложная имеющаяся на сегодняшний день информация о структуре личности... точно так же ситуации следует рассматривать как профили потенциальных возможностей, на фоне которых можно обоснованно ожидать проявления личностных диспозиций. Таким образом, наиболее сложной и многообещающей областью исследований является изучение процессов, посредством которых люди «вписываются» в коллектив или корпоративную культуру, а не решение простых бюрократических вопросов, таких как вопрос о том, действительно ли экстраверты — более хорошие продавцы, чем интроверты (Nicholson, 1996, p. 199).

Точно так же Адлер (Adler, 1996) утверждает, что трудовая деятельность является идеальным «полигоном» для проверки моделей личности, а также для изучения психологических функций труда.

Поэтому не удивительно, что еще до начала Первой мировой войны личностные тесты и тесты способностей уже использовались для подбора кадров (Holloway, 1991; Furnham, 1992a). Тогда некоторые психологи выступали за применение психометрических тестов при подборе персонала (Munsterberg, 1913). По этому вопросу возникла дискуссия, поскольку как в США, так и в Англии использовались примитивные личностные тесты, и в 1920-е годы появились различные институты и корпорации, которые должны были способствовать использованию психологии (личности) в бизнесе. Они занимались в основном работой, которая сейчас относится к сфере *психологии профессионального отбора* (*vocational psychology*) и включает подбор людей, подходящих для работы по определенной профессии (Muscio, 1919). В сущности, работа проводилась в двух направлениях, а именно: подбор подходящей для данного человека работы с учетом профессиографических данных (*job specification*) и результатов «исследования человека» и отбор людей, наиболее подходящих для выполнения определенных видов работы.

Фернхем (Furnham, 1997) описывает цели психологов, работающих в области профессионального отбора, простой фразой: «Подобрать подходящего человека для работы; подобрать подходящую работу для человека». Шнайдер (Schneider, 1996) отмечает, что хотя потенциальный работник и работодатель, делая свой выбор, надеются

на идеальное взаимное соответствие своих требований, этот выбор на самом деле зависит и от многих других факторов. В последнее время происходит возрождение интереса к личностному тестированию при приеме на работу (Furnham, 1997). Это обусловлено двумя главными причинами — во-первых, впечатляющими достижениями в области оценки личностных параметров и формированием единого мнения по этому вопросу и, во-вторых, острой потребностью в отборочных инструментах (*selectors*), с помощью которых можно отбирать хороших работников для тех профессиональных областей, где высока текучесть кадров, и удерживать этих работников.

Продолжают накапливаться данные, свидетельствующие о наличии логической и статистически значимой связи между оценками личностных характеристик и успешным выполнением работы (Day and Silverman, 1989; Hogan and Hogan, 1989). Эти данные получены в результате исследований с участием представителей самых различных профессий, от сотрудников отдела претензий страховой компании (Arneson *et al.*, 1993) до операторов швейных машин (Krilowicz and Lowery, 1996). Как менеджеры, так и исследователи признают, что выполнение работы и удовлетворенность работой зависят от сочетания таких факторов, как личностные характеристики, способности и интерес к профессии. Более того, каждый из этих факторов может быть связан с определенным параметром успешной работы (Gellarty *et al.*, 1991).

Исследования в области прикладного личностного тестирования, проведенные в период между двумя мировыми войнами, были недостаточно широкомасштабными, однако именно в это время велись многие значимые разработки чисто теоретического и методологического характера. Многие исследования, проводившиеся после Второй мировой войны, выполнялись на небольших выборках и имели узкую специфику. Кроме того, многие из них так и не были опубликованы, потому что были выполнены по заказу компаний, считавших, что если полученными результатами смогут воспользоваться конкуренты, то будут сведены на нет все преимущества в конкурентной борьбе, которые дают эти исследования. Тем не менее некоторые компании регулярно проводят оценку различных показателей трудовой деятельности и получают надежные результаты. Эти данные чрезвычайно полезны для психологов, которые пытаются связать их с личностными параметрами, а затем приступают к сбору личностных данных, необходимых для подтверждения своей гипотезы.

Валидизация психологического теста — это относительно несложная процедура. Однако для исследователя, работающего в области прикладной психологии личности, важно не только выбрать хорошие психометрические инструменты, но и получить сензитивные, робастные и надежные оценки выполнения работы. Это лучше всего иллюстрирует модель основного отбора.

На рис. 7.1 показано, как можно провести валидизацию отборочного инструмента (личностного теста, теста способностей или любого другого инструмента). После проведения профессиографического анализа работы и изучения его результатов (этап 1) необходимо ответить на два вопроса: какой тест использовать и какой аспект выполнения работы оценивать? Так, например, можно выбрать опросник для оценки экстраверсии, предназначенный для торгового персонала, и использовать в качестве критерия либо объем продаж (или прибыль), либо отзывы покупателей (либо оба показателя) (этап 2).

На третьем этапе проводится личностное тестирование с использованием выбранного инструмента, а затем — оценка выполнения работы по выбранному критерию



Рис. 7.1. **Модель основного отбора**

с учетом как внешних обстоятельств, которые могут повлиять на результаты (например, сезонность), так и влияния других людей (в рабочей команде) на критерий (или критерии) выполнения работы. На четвертом этапе производится поиск корреляционной зависимости между результатами тестирования и оценками выполнения работы или, что предпочтительнее, применяется какая-либо процедура многомерной статистики (регрессионный анализ), которая позволяет определить, какие из нескольких характеристик (возраст, опыт работы, пол и т. п.) наряду с факторами, оценивавшимися с помощью отборочного инструмента, связаны с выполнением работы. Если выявлена статистически значимая и теоретически обоснованная связь, то отборочным инструментом можно пользоваться. В противном случае необходимо выбрать другой инструмент и повторить все с начала (этапы 5 и 6).

Хотя имеется богатый выбор тестов и инструментов, с помощью которых можно прогнозировать трудовое поведение или выполнение работы, исследователи обычно сталкиваются с затруднениями при выборе надежного критерия выполнения работы. Очень немногие организации регулярно собирают и накапливают достоверные данные о выполнении работы их сотрудниками (такие, как показатели продуктивности,

абсентеизма* и т. п.). Действительно, многих исследователей, пытающихся провести валидизацию отборочных инструментов и помочь организациям в отборе сотрудников, удивляет почти полное отсутствие в организациях данных о выполнении работы, которыми исследователи могли бы воспользоваться.

Тем не менее многие исследователи приводят перечни параметров профессиональной деятельности, которые могут оказаться полезными. Хок (Hough, 1992) провела разнообразные исследования и смогла выявить и зарегистрировать некоторые показатели выполнения работы, перечисленные ниже.

1. *Общие показатели выполнения работы:* общие оценки выполнения работы, повышение и понижение в должности, общая пригодность для работы, увольнение или продолжение работы.
2. *Технические навыки:* оценки технической компетентности, знание своего дела.
3. *Безответственное поведение:* частые прогулы и опоздания; поведение, приводящее к снижению продуктивности; количество дисциплинарных взысканий; невыполнение указаний; несанкционированное отсутствие на работе; употребление наркотиков (и алкоголя) на работе.
4. *Эффективность торговли:* объем продаж, выполнение плана продаж, оценки эффективности торговли, выставленные начальником.
5. *Креативность:* количество патентов, оценки новаторства и креативности, выставленные коллегами и/или начальником.
6. *Работа в команде:* оценки сотрудничества с коллегами/другими членами команды, способность прилагать усилия вместе с другими, качество межличностных отношений, конструктивное межличностное поведение.
7. *Усердие в работе:* оценки старания, инициативы, энергичности, дополнительных усилий, сверхурочной работы в условиях вредного производства.
8. *Боевая эффективность:* выживание в бою, реакции на ситуации, опасные для жизни.

Многие рецензенты, анализирующие современные учебники по психологии труда, отмечают, что в них уделяется мало внимания личностным чертам, которые не рассматриваются в качестве главных (или даже второстепенных) детерминант выполнения работы (O'Brien, 1986; Hough, 1997). Авторы учебников отводят много места лидерству, мотивации, удовлетворенности и стрессу, однако не проявляют большого интереса к таким темам, как влияние устойчивых личностных черт на выбор профессии или продуктивность, психологические функции работы для различных сотрудников и влияние работы на формирование личности (если вообще признают его существование). Как отмечает О'Брайен, в психологии труда человек чаще всего рассматривается как компонент системы или организации, которая должна уметь прогнозировать результаты своей работы и достигать максимально возможных целей. «Поэтому возникает подозрение, что влияние работы на людей интересует организационных психологов лишь постольку, поскольку можно продемонстрировать, что от этого влияния зависит выполнение работы в дальнейшем» (O'Brien, 1986, p. 2). Если нам неизвестно, какие психологические функции выполняет работа для данного человека, каковы

* Абсентеизм — общее количество потерянных рабочих дней или частота случаев отсутствия на работе.

условия данной организации и ее требования к результатам работы, то нам трудно достичь полного понимания того, как личностные характеристики влияют на трудовое поведение. Другие рецензенты, например, Реймарк с коллегами (Raymark *et al.*, 1997), выявили 12 характеристик поведения, которые связаны с факторами «Большой Пятерки» и могут быть использованы при отборе работников: общее лидерство (руководство, осуществление контроля), интерес и умение вести переговоры (посредничество, разрешение разногласий), стремление к достижениям (честолюбие), дружелюбие, внимание и интерес к другим людям, склонность к совместной работе/сотрудничеству, ответственность, выполнение норм трудовой этики, тщательность в работе и внимание ко всем мелочам, эмоциональная стабильность, желание генерировать идеи и склонность к продумыванию своих действий.

Очень немногие специалисты в области психологии личности включают в рассмотрение структурные переменные; тем не менее очевидно, что продуктивность и удовлетворенность работой сильно зависят от стиля руководства, характера коммуникации и внутренней политики организации, а также от групповых норм и состояния рыночной экономики в целом. Таким образом, результаты работы зависят как от личностных характеристик сотрудника, так и от организационной структуры, причем эти факторы могут изменяться во времени, а возможно, и взаимодействуют между собой. Многие исследователи также не учитывают другие релевантные факторы, такие как индивидуальные особенности восприятия (мнение работника о своих руководителях), и другие индивидуальные факторы, например уровень интеллекта, структура семейной поддержки и мотивация. Точно так же лишь немногие специалисты в области теоретической психологии личности допускают возможность того, что со временем опыт работы действительно влияет на личность работника. Например, если преданность делу и усердие добросовестного работника никогда не вознаграждаются, а иногда даже наказуемы, то он может потерять оба эти качества. Вполне возможно и даже весьма вероятно, что организационная структура изменяет структуру личности, которая, в свою очередь, оказывает влияние на организационную структуру.

7.2. Обзор валидности критериев работы

Как специалистов в области психологии труда, так и многих руководителей интересует вопрос о возможности прогнозирования уровней выполнения работы по личностным характеристикам работника (например, чертам или другим переменным). Точнее говоря, они хотят знать, по *каким* личностным чертам (например, экстраверсия, добросовестность) и при каких конкретных условиях можно прогнозировать те или иные параметры, связанные с работой (например, абсентеизм, трудовой энтузиазм, удовлетворенность). Исследователи также хотят понять процессы или механизмы, посредством которых осуществляется эта связь. Столь же важно для них знать, какая часть дисперсии выполнения работы обусловлена вышеупомянутыми личностными факторами (и, разумеется, какими другими факторами обусловлена дисперсия).

Время от времени какой-нибудь трудолюбивый исследователь оказывает научному сообществу большую услугу, осуществив критический обзор литературы, посвященной использованию тестов на производстве. Большинство современных рецензентов

проводят метаанализ данных, опубликованных в журнальных статьях. Цель критического обзора состоит в выявлении четких закономерностей в результатах множества самых разнообразных опубликованных исследований. Гизелли и Бартол (Ghiselli and Barthol, 1953) рассмотрели 113 исследований, опубликованных в период с 1919 по 1953 год. Коэффициенты валидности находились в диапазоне от 0,13 до 0,36 со средним значением 0,22. Хотя авторы благоразумно попытались исключить из рассмотрения данные оценки тех личностных черт, которые явно не имели отношения к работе, тщательный профессиографический анализ работы, по-видимому, не проводился, поэтому не исключено, что некоторые наиболее слабые корреляции обусловлены тем, что они получены для личностных черт, не имеющих отношения к рассматривавшимся видам работ. Вторая и более важная возможная причина слабой корреляции заключается в том, что многие использовавшиеся в исследованиях личностные опросники имели низкое психометрическое качество и недостаточную статистику надежности или валидности.

Первый подробный доклад на тему валидности личностных тестов был составлен Гизелли и Брауном (Ghiselli and Brown, 1955) более 40 лет назад. Их интересовало прогнозирование профессионального успеха с помощью тестов различных типов (тестов интеллекта, пространственного мышления, моторных и личностных тестов). Ниже приводятся типы результатов, которые они обычно учитывали в своем обзоре.

	Интеллект	*Личность*
Руководящие работники	0,37	0,18
Руководящие работники среднего звена	0,27	0,15
Продавцы	0,32	0,36
Торговые клерки	–0,10	0,35

Анализируя степень профессионализма (job proficiency) представителей различных профессий, они приводят следующие данные:

	Интеллект	*Личность*
Канцелярские работники общего профиля	0,38	0,29
Клерки-учетчики	0,25	0,19
Клерки-расчетчики	0,16	0,13
Военные и полицейские	0,26	0,24
Работники сферы услуг	0,07	0,16
Водители транспортных средств	0,14	0,26

Если учесть уровень развития тестологии того времени, то эти результаты кажутся весьма впечатляющими. Примерно через 10 лет Гизелли (Ghiselli, 1966) провел еще один обзор и обнаружил доказательства валидности измерений личностных черт (см. табл. 7.1).

В таблице представлены обобщенные данные, из которых видно, что коэффициент валидности лучшего прогностического фактора был равен 0,24. Следует отметить одну чрезвычайно важную особенность этого обзора — рецензенты рассматривали только те исследования, в которых оценивалась личностная черта, релевантная данному параметру работы.

Таблица 7.1

Наблюдавшиеся коэффициенты валидности тестов профессиональных способностей (критерий: профессионализм работника)

Тип работы	Тип прогностического фактора				
	Интеллектуальные способности	Пространственные и механические способности	Точность восприятия	Личность	Интерес к работе
Руководящие работники	0,29	0,18	0,24	0,27	0,31
Руководящие работники среднего звена	0,24	0,23	0,14	0,15	0,15
Клерки	0,27	0,20	0,27	0,24	0,12
Торговые клерки	−0,10	—	−0,05	0,35	0,23
Торговые агенты	0,31	0,07	0,21	0,24	0,31
Военные и полицейские	0,23	0,16	0,17	0,24	−0,01
Сфера персональных услуг	0,03	—	−0,10	0,16	—
Водители транспортных средств	0,14	0,20	0,36	—	0,26
Ремесленники	0,19	0,23	0,22	0,29	−0,13
Промышленные профессии	0,16	0,16	0,18	0,50	0,14
Средняя валидность	0,21	0,19	0,20	0,24	0,15

* В обзор включены только результаты, касающиеся черт, которые, по всей видимости, имеют отношение к данной работе.

Источник: Ghiselli, E. E. (1966) *The validity of occupational aptitude tests.* New York: John Wiley & Sons (Tables 3.1-3.8, pp. 34-56).

Однако авторы других обзоров, опубликованных до конца 1980-х годов, получали не столь обнадеживающие выводы о роли личностных черт в прогнозировании уровней выполнения работы. В период с 1965 по 1985 год было проведено 8–10 метаанализов данных, полученных с использованием различных тестов и оценок результатов работы. Коэффициенты валидности находились в диапазоне от 0,10 до 0,60, но в основном попадали в диапазон от 0,15 до 0,25. Некоторые рецензенты даже не включали личностные черты в перечень валидных прогностических факторов выполнения работы (Hunter and Hunter, 1984). Обзор Гиона и Готье (Guion and Gottier, 1965) производил безотрадное впечатление, а полученные этими авторами выводы, которые в дальнейшем часто цитировались, были похожи на приговор: «перед лицом этих фактов нельзя с чистой совестью рекомендовать использование оценок личностных факторов в качестве основы для принятия решений о найме сотрудников в большинстве ситуаций» (Guion and Gottier, 1965, p. 160). Однако впоследствии многие рецензенты указывали на серьезные недостатки метода анализа данных, использованного в их обзоре (Tett *et al.*, 1991).

Ранние метаанализы подвергались критике по многим пунктам (Van den Berg and Feij, 1993). Во-первых, подвергавшиеся анализу результаты были получены для различных личностных параметров, профессий и критериев выполнения работы. Во-вторых,

не учитывались ситуационные факторы, такие как организационная культура, стиль руководства и содержание работы. В-третьих, многие из использованных критериев были спорными, поскольку были основаны главным образом на оценках, выставленных начальниками. Идеальными (но, к сожалению, редко используемыми) критериями являются многомерные, независимые друг от друга, но относящиеся к одной работе данные, а не композитные (*composite*) оценки.

Шмитт с коллегами (Schmitt *et al.*, 1989) исследовали инструменты оценки, использовавшиеся в Северной Америке с 1964 по 1984 год, и показали, что наиболее широко применялись личностные тесты, за которыми следовали тесты способностей, оценки, выставленные коллегами, тестирование в оценочном центре, тесты физических способностей и тесты рабочей выборки. Проанализировав коэффициенты валидности 32 шкал для измерения личностных характеристик и использовав в качестве критерия оценки выполнения работы, эти авторы получили средний коэффициент корреляции, равный 0,21, который свидетельствует о том, что личностные характеристики по своей прогностической ценности вполне сравнимы с оценками общих когнитивных возможностей (0,22) и со шкалами специальных способностей (0,16).

Интерес к таким темам, как структура личностных параметров (в частности, пятифакторная модель) и валидизация личностных тестов с помощью связанных с работой критериев, постепенно возрастал, и в 1990-е годы появилось несколько значимых и исчерпывающих обзоров и метаанализов. Авторами первого из них были Баррик и Маунт (Barrick and Mount, 1991), которые проанализировали связь между личностными переменными, входящими в «Большую Пятерку», и профессионализмом работника, успешностью обучения и данными из личных дел персонала в самых разнообразных профессиональных группах (полицейские, торговый персонал и т. п.). Они ожидали обнаружить по крайней мере два коррелята для всех профессий, а именно *добросовестность*, поскольку к этому параметру относятся такие черты, как настойчивость, аккуратность, ответственность и трудолюбие, которые важны для всех профессий, и *нейротизм*, поскольку этот параметр отражает тревожность, нервозность, жалость к себе и тому подобные качества, которые, как правило, не улучшают, а ухудшают выполнение работы. Кроме того, они предполагали выявить и другие параметры, которые, по их мнению, должны являться прогностическими факторами выполнения работы для определенных профессий. Например, в менеджменте и в торговле (профессии типа «человек–человек») большое значение имеют экстраверсия и сговорчивость. Кроме того, предполагалось, что некоторые личностные параметры связаны только с определенными аспектами работы. Считалось, например, что открытость новому опыту связана скорее с критериями обучения, чем с критериями выполнения работы.

В целом они рассмотрели 117 исследований, тщательно отобранных по признаку точного соответствия критериям. Как и ожидалось, они обнаружили, что у представителей всех профессий добросовестность — проявление целеустремленности, обязательности и настойчивости — является надежным прогностическим признаком профессионализма. Прогностическое значение других критериев в целом было подтверждено, хотя авторы (по техническим причинам) обнаружили менее убедительные доказательства того, что нейротизм является надежным прогностическим признаком более низких уровней выполнения работы.

Авторы также проводили различие между объективными и субъективными критериями выполнения работы: в первых отражены такие факторы, как объем продаж,

показатели продуктивности и т. п., а последние обычно основаны на оценках, выставленных другими людьми. Прогнозы оценок выполнения работы, сделанные по результатам личностных тестов, обычно точнее, чем прогнозы объективных показателей, что обусловлено либо методологическими факторами (частичное совпадение пунктов), либо тем, что другие люди, выставляя оценки, обращают главное внимание на часто повторяемое поведение, в котором довольно точно отражены личностные характеристики человека.

Тетт с коллегами (Tett *et al.*, 1991a) указали на то, что в основе многих более ранних обзоров лежал поисковый, а не уточняющий подход. Кроме того, по разнообразным причинам при использовании старых методов анализа данных наблюдалась тенденция к завышению одних статистических корреляций и к занижению других.

Использовав метаанализ другого типа, Тетт с коллегами (Tett *et al.*, 1991a) вычислили средний коэффициент корреляции между личностными характеристиками и эффективностью работы, который оказался более высоким, чем полученный в обзоре Баррика и Маунта (Barrick and Mount, 1991). Тетт с коллегами включили в свой обзор 494 исследования с общим числом участников более 13 000 и обнаружили, что скорректированный средний коэффициент валидности личностных шкал равен 0,29. Для исследований с использованием профессиографического анализа с целью выявления личностных параметров, которые на самом деле должны быть связаны с определенной работой, было получено даже более высокое значение среднего коэффициента валидности (0,38). Согласно результатам этого чрезвычайно тщательного анализа, личностные черты несомненно являются лучшими прогностическими факторами профессионально-релевантного поведения, если выполняются следующие условия:

1) исследование имеет уточняющий, а не поисковый характер — т. е. исследуются только ожидаемые (с точки зрения теории), а не все возможные связи;
2) для отбора прогнозов используется профессиографический анализ — т. е. проводится подробный анализ работы и ее требования логически связываются с теорией личности;
3) для претендентов, поступающих на должности, а не для уже работающих сотрудников — несомненно потому, что в этом случае больше количество переменных и еще не действуют эффекты социализации и отсева (*non-retention*);
4) для выборок военных, а не гражданских лиц — возможно потому, что для военных проще определить должностные обязанности;
5) результаты взяты из опубликованных статей, а не из докторских диссертаций — качество исследований в первом случае, несомненно, выше.

Этот обзор был подвергнут критике с методологических позиций (Ones *et al.*, 1994), на которую его авторы, разумеется, вскоре ответили (Tett *et al.*, 1991b). В результате повторного анализа была получена чуть более слабая, но все же достаточно тесная корреляция (r = 0,24).

Английские исследователи Робертсон и Киндер (Robertson and Kinder, 1993) также были обеспокоены низким значением среднего коэффициента валидности личностных тестов (0.15), полученным Шмиттом с коллегами (Schmitt *et al.*, 1989).

Следуя рекомендациям критиков, они использовали уточняющий подход и оценки связанных с критерием личностных параметров — т. е. исследовали корреляции тех

параметров, которые согласно теоретическим прогнозам должны быть связаны с 12 различными оценками выполнения работы (например, способность к принятию решений, умение управлять персоналом и т. п.). Они обнаружили, что среднее средневыборочное значение (для 20 выборок объемом примерно по 1500 человек) коэффициента корреляции личностных переменных с оценками выполнения работы равно 0,20, но для определенных связанных с работой критериев, таких как креативность и рассудительность, это значение выше (0,33). Любопытно, что оценки способностей оказались не связанными с оценками личностных черт и обусловливают примерно такую же долю дисперсии, как личностные тесты.

Салгадо (Salgado, 1997) провел метаанализ 36 исследований, посвященных изучению связи между личностными характеристиками и выполнением работы, причем рассматривал только исследования, выполненные в странах Европейского сообщества. Он обнаружил, что лучшим прогностическим фактором являлась добросовестность (истинная валидность 0,25), за которой следовала эмоциональная стабильность (истинная валидность 0,19). Открытость для нового опыта и сговорчивость были валидными прогностическими признаками успешности обучения, а экстраверсия — хорошим прогностическим фактором для определенных профессиональных групп.

7.3. Личностные черты и профессионально-релевантное поведение

Проведено несколько интересных и значимых, несмотря на их узкую специфику, исследований личностных черт, коррелирующих с профессионально-релевантным поведением. Например, Фернхем (Furnham, 1992a) выявил 6 различных подходов к исследованию связи между личностными факторами и параметрами профессионально-релевантного поведения:

- подход на основе классической теории личности — валидизация теории посредством оценки зависимых переменных, связанных с работой;
- подход на основе классической психологии труда, т. е. попытки выявить личностные/индивидуальные корреляты конкретных параметров трудового поведения (например, абсентеизм, несчастные случаи), интересующих исследователей;
- разработка или использование уже существующего личностного опросника, специфичного для данного вида работы и содержащего специальные вопросы о поведении на работе;
- использование концепции соответствия между структурой/потребностями личности и условиями/требованиями работы;
- лонгитюдные исследования трудового поведения с целью выявления влияния личностных переменных, оцениваемых при отборе сотрудников, на переменные профессионально-релевантного поведения через много лет;
- биографические исследования или изучение отдельных случаев (индивидуумы или группы).

Фернхем (Furnham, 1992a) утверждает, что не все личностные переменные являются прогностическими факторами переменных, описывающих трудовое поведение.

Кроме того, поведение зависит и от других факторов, таких как способности и мотивация, и от биографических переменных, а также от их взаимодействия с личностными переменными. Важно также отметить, что организационные факторы, такие как особенности структуры организации, политика отбора сотрудников и используемые методы отбора, могут оказывать мощное влияние на личностные эффекты, часто подавляя их. Купер и Пэйн (Cooper and Payne, 1967) исследовали гипотезу о том, что рабочие-интроверты справляются с монотонной работой лучше, чем экстраверты. Эти авторы провели исследование в упаковочном цеху табачной фабрики, где работа была однообразной и несложной. Оказалось, что адаптация к работе, которую оценивали два супервизора, связана с экстраверсией отрицательной корреляцией; уровень экстраверсии у рабочих, уволившихся в течение 12 месяцев после проведения тестирования, существенно выше, чем у тех, кто остался на работе. Нейротизм также оказывал влияние — он был связан с плохой адаптацией к работе и с частотой несанкционированного отсутствия на работе. Купер и Пэйн пишут:

> Начав исследование с изучения данных об увольнениях, мы обнаружили лишь две сколько-нибудь заметные корреляции: уровни экстраверсии коррелировали со стажем работы и несанкционированным отсутствием на работе. Исследование показало, что у рабочих с высокими уровнями экстраверсии средний стаж работы на фабрике меньше, чем у рабочих с низкими уровнями экстраверсии (с высокими уровнями интроверсии); этот результат свидетельствует о том, что экстраверты часто увольняются с работы, если она однообразна. Интересно, что анализ показателей несанкционированного отсутствия на работе также подтверждает справедливость предположения о том, что экстраверты избегают монотонной работы. Хотя обнаруженная корреляция между экстраверсией и частотой посещений врача и имела ожидаемую направленность, она была слишком слабой и не заслуживает серьезного внимания. Как ни странно, оказалось, что отсутствие по болезни, подтвержденной медицинской справкой, почти совершенно не связано с экстраверсией; этот факт можно попытаться объяснить тем, что для получения справки необходимо обратиться к врачу, а затем представить ее работодателю — стоит ли заниматься всем этим, если можно просто отсутствовать один-два дня без уважительной причины (т. е. несанкционированное отсутствие) и практически не иметь из-за этого неприятностей. Однако такое объяснение противоречит неопубликованным результатам Тейлора, обнаружившего, что у 194 рабочих нефтеочистительного завода оценки экстраверсии коррелировали с отсутствием по болезни ($r = 0{,}22$) (Cooper and Payne, 1967, p. 112).

Поскольку в отличие от интровертов экстраверты маловосприимчивы к обусловливанию, они хуже справляются с однообразными заданиями; у них постепенно накапливается внутреннее раздражение и ухудшается выполнение работы. Более того, поскольку экстраверты испытывают «стимульный голод», им нужны возбуждающие стимулы, и в условиях минимального разнообразия поступающих сенсорных стимулов они функционируют хуже, чем интроверты.

Сэвидж и Стюарт (Savage and Stewart, 1972) обнаружили у 100 женщин, обучавшихся профессии оператора устройства для набивки перфокарт, отрицательные корреляции между уровнями экстраверсии и оценками производительности за месяц, выставленными наставниками, однако связи между этой личностной переменной и отсевом учащихся обнаружено не было. Хилл (Hill, 1975) также сравнивал поведение интровертов и экстравертов, выполнявших монотонное задание; как и ожидалось, в реакциях экстравертов на монотонное задание прослеживалась тенденция к большему разнообразию.

Логично предположить, что по сравнению с интровертами экстраверты более склонны выбирать профессии, связанные с социальными контактами. Поэтому существует риск, что работники-интроверты могут перевозбуждаться, если их работа требует значительного количества контактов с людьми из других организаций и в ней отсутствуют рутинные операции. Блант (Blunt, 1978) утверждал, что по этой причине менеджеры-интроверты склонны выбирать должности, связанные с относительно рутинными обязанностями (например, финансы, производство или технический менеджмент), в то время как менеджеры-экстраверты предпочитают искать работу в области торговли, маркетинга или транспорта. Результаты его исследования в основном соответствовали ожиданиям, хотя было обнаружено, что средний уровень экстраверсии у транспортных менеджеров ниже, а у производственных менеджеров выше, чем прогнозировалось.

Стернс с коллегами (Sterns *et al.*, 1983) исследовали личностные корреляты предпочтений в выборе профессии и удовлетворенности работой и обнаружили, что экстраверты предпочитают профессии с более высокими уровнями когнитивных требований, темпа изменения требований задачи, когнитивной целостности (*cognitive closure*), внешних и внутренних подкреплений. С другой стороны, оказалось, что существует отрицательная связь между нейротизмом и всеми упомянутыми факторами, за исключением внешних подкреплений. По сравнению с интровертами экстраверты были менее удовлетворены канцелярской работой как таковой, своими руководителями и коллегами. Следует отметить, что участвовавшие в этом исследовании испытуемые были гражданскими канцелярскими служащими, не занимавшими руководящие должности, и следовало ожидать, что такая работа больше подходит для стабильных интровертов, чем для экстравертов.

Положение теории Айзенка о влиянии характера процесса возбуждения на восприимчивость к обусловливанию позволяет проверить некоторые очевидные представления о том, какие личностные типы подходят для выполнения определенных видов работы. Джессап и Джессап (Jessup and Jessup, 1971) провели исследование с участием ***учащихся летной школы*** и получили довольно впечатляющие результаты. В начале курса обучения они протестировали будущих пилотов с использованием Личностного опросника Айзенка (EPI), а затем проанализировали результаты обучения и обнаружили, что процентная доля курсантов, получивших неудовлетворительные итоговые оценки, существенно варьирует в зависимости от личностных характеристик. Точнее говоря, неудовлетворительные оценки получили 60% нейротичных интровертов, 37% нейротичных экстравертов, 32% стабильных экстравертов и лишь 14% стабильных итнтровертов. Таким образом, по сравнению с экстравертами у интровертов высокие уровни нейротизма оказывали существенно более неблагоприятное влияние на результаты обучения. Как отмечают авторы, они ожидали, что курсанты-интроверты будут учиться лучше, чем экстраверты, как на теоретических, так и на практических занятиях. Джессап и Джессап заключают:

> Можно предложить следующее гипотетическое объяснение относительно неудачных результатов обучения именно у нейротичных интровертов: высокая возбудимость висцеральной системы связана с высоким уровнем Н, а высокая кортикальная возбудимость — с низким уровнем Э. Если предположить, что существует оптимальный для обучения пилотов уровень возбуждения и это уровень сильного стресса, то кортикальное возбуждение благоприятно влияет на научение стабильных интровертов, а дополнительное висцеральное возбуждение оказывает неблагоприятное влияние (Jessup and Jessup, 1971, p. 120).

Аналогичные результаты были получены Рейнхардтом (Reinhardt, 1970), который использовал батарею личностных тестов, исследуя выборку лучших пилотов ВМС США. Средний для этой выборки балл по шкале нейротизма Личностного опросника Мэндсли (*MPI*) оказался равным лишь 11, в то время как для американских студентов колледжей этот же показатель равен 20. Окаю с коллегами (Okaue *et al.,* 1977), изучавшие экстраверсию и нейротизм у военных летчиков, разделили оценки этих параметров на 3 категории (высокие, средние и низкие). В их выборке было 75 пилотов, и 38 из них попали в категорию стабильных экстравертов, в то время как ко всем остальным 8 категориям было отнесено не более чем по 8 пилотов, а в некоторые категории не попал никто. В исследовании с участием английских военных летчиков Бартрам и Дейл (Bartram and Dale, 1982) обнаружили, что уровни стабильности и экстраверсии у пилотов, успешно завершивших обучение, были выше, чем у тех, кому это не удалось. Эти авторы анализировали данные о 600 летчиках из ВВС и Королевской авиации. Интуиция подсказывает, что устойчивые отрицательные корреляции между нейротизмом и успешностью обучения пилотов вполне объяснимы. Ясно, что в полете летчик испытывает сильный стресс, поскольку каждая ошибка может оказаться смертельной. При таких обстоятельствах пилоты, которые особенно восприимчивы к стрессу, скорее всего, будут выполнять задание хуже, чем более стабильные пилоты. В связи с этим возникает ряд вопросов. У всех ли летчиков высокие уровни экстраверсии и низкие уровни нейротизма? Может быть, военными пилотами хотят стать люди именно с таким типом личности, т. е. сам собой происходит предварительный отбор по этим характеристикам, или люди с другими типами личности просто отсеиваются в процессе обучения, не выдержав режима военной летной подготовки?

Несколько позднее Бартрам (Bartram, 1995) исследовал личностные данные 528 мужчин, поступавших на курсы военных летчиков и заполнявших Шестнадцатифакторный личностный опросник (*16PF*) и Личностный опросник Айзенка (*EPI*). Он обнаружил убедительное подтверждение гипотезы о предварительном «самоотборе», поскольку у кандидатов были значительно более высокие уровни эмоциональной стабильности и экстраверсии, чем у общей популяции. Была доказана прогностическая ценность обоих использованных опросников, а их коэффициенты валидности находились в диапазоне от 0,20 до 0,30. Бартрам заключает:

> ...результаты этого исследования еще раз доказывают, что оценки личностных характеристик играют значимую роль в прогнозировании результатов подготовки пилотов. Хотя обнаруженные эффекты относительно слабы, они соответствуют ожиданиям и согласуются с результатами предыдущих исследований. Даже довольно незначительное увеличение коэффициентов валидности (или $r = 0{,}10–0{,}20$) приведет к весьма существенному повышению экономической эффективности подготовки летчиков, а также их дальнейшей работы. Личностные различия почти не зависят от различий в других характеристиках, которые оцениваются в процессе отбора (в основном это способности и мотивация). Поэтому учет оценок личностных параметров дает возможность добиться значимого повышения общей валидности процесса отбора кандидатов для обучения в летной школе (Bartram, 1995, pp. 234-5).

Хёрман и Машке (Hцrman and Maschke, 1996) показали, что по результатам контрольных полетов и опыту летной работы можно прогнозировать успешность работы пилотов коммерческой авиалинии с точностью 73,8%. Однако если использовать также и личностные переменные, то точность классификации пилотов повышается до 79,3%.

По данным некоторых исследований, личностные черты являются значимыми прогностическими факторами выполнения работы, хотя обнаружены не особенно тесные корреляции. Фернхем и Миллер (Furnham and Miller, 1997) сообщают об исследовании с участием 250 торговых агентов, занимавшихся заключением торговых сделок по телефону. Исследователи пытались обнаружить связь между оценками личностных факторов, полученными с использованием Личностного опросника Айзенка, и количеством периодов отсутствия по болезни, общим количеством дней отсутствия по болезни за год, оценками выполнения работы, выставленными начальником, и оценками потенциала сотрудника. Результаты этого исследования показали, что прослеживаются умеренные, но значимые корреляции между личностными чертами и двумя из упомянутых выше параметров трудового поведения. В то время как общее количество дней отсутствия по болезни не коррелировало с какими-либо личностными или демографическими переменными, были обнаружены значимые прогностические факторы количества (относительно коротких) периодов отсутствия. Более молодые экстраверты чаще брали отпуск по болезни, возможно из-за того, что им надоедало работать, так как торговые агенты «телефонного магазина» сидят в большой общей комнате с открытой планировкой и не выходят из этого здания в течение всего рабочего дня. Скорее всего, молодые люди, в особенности экстраверты, берут «лишний свободный день» не из-за слабого здоровья, а чтобы заняться вместо работы чем-нибудь другим. В этом смысле они являются ненадежной группой сотрудников для торговли такого типа.

Тем не менее, как и предполагалось, экстраверты получили более высокие оценки выполнения работы и общего потенциала, чем интроверты. Следует ожидать, что такой результат должен устойчиво подтверждаться в психологической литературе, посвященной исследованию представителей торговых профессий (Furnham, 1992a; Furnham and Coveney, 1996). Экстраверты более общительны и отзывчивы, им проще общаться с незнакомыми людьми (покупателями), и им нравится разнообразие контактов, характерное для торговли по телефону. Кроме того, была обнаружена отрицательная корреляция между нейротизмом и оценками потенциала, выставленными начальником, хотя после дифференциации оценок коэффициент корреляции немного не достигал уровня значимости.

В ходе аналогичного исследования Фернхем с коллегами (Furnham *et al.*, 1998) попросили продавцов, занимавшихся торговлей по телефону (более 200 человек), ответить на Личностный опросник Айзенка (*EPI*) и на Опросник стилей научения (*Learning Styles Questionnaire — LSQ*). Оценки, полученные с использованием этих двух опросников, коррелировали друг с другом, а также с оценками двух параметров (фактическое выполнение работы и потенциал профессионального развития), выставленными продавцам их начальниками и основанными на подробных данных электронного учета выполнения работы и на других данных. Как и в предыдущих исследованиях, была обнаружена логически обоснованная взаимосвязь между личностными параметрами и стилями научения. Личностные переменные (экстраверсия и нейротизм) и определенные стили научения (рефлексирующий и прагматичный) оказались статистически значимыми прогностическими факторами для оценок выполнения работы. Авторы исследования ссылаются на Хани и Мамфорда (Honey and Mumford, 1982), которые пишут, что люди с рефлексирующим стилем научения осторожны, вдумчивы, аккуратны и методичны. Тем не менее у них наблюдается тенденция к уклонению

от прямых действий, они нерешительны, недостаточно настойчивы и не любят рисковать. Поэтому не удивительно, что в исследованиях с участием персонала «телефонных магазинов» постоянно обнаруживается отрицательная связь между упомянутыми характеристиками и выполнением работы. Таким образом, эти характеристики, по-видимому, являются хорошим «отсеивающим» или отрицательным прогностическим признаком.

Согласно классификации Хани и Мамфорда (Honey and Mumford, 1982), «теоретики» мыслят логично и рационально, они дисциплинированны, объективны и умеют задавать «зондирующие» вопросы. Тем не менее, они, как правило, не выносят неопределенности, неупорядоченности и неясности и склонны действовать в строгом соответствии с должностной инструкцией. Поэтому положительная корреляция между этим стилем научения и оценками выполнения работы и потенциала развития также не вызывает удивления, если учесть, что торговые агенты, предлагающие товары по телефону, должны получать и регистрировать специфическую информацию, для чего необходимы специальные навыки.

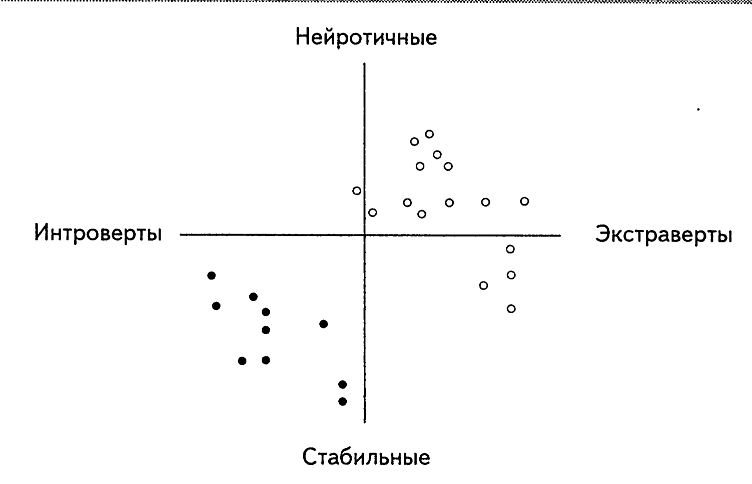
В других исследованиях, в которых использовались инструменты оценки личностных характеристик, основанные на теории Юнга (Указатель типов Майерс-Бриггс — *Myers-Briggs Type Indicator — MBTI*), были получены гораздо менее точные прогнозы параметров трудового поведения (Furnham and Stringfield, 1993).

Кроме того, было обнаружено, что по личностным чертам можно прогнозировать «отрицательные» переменные, характеризующие выполнение работы. Определенный интерес вызывает вопрос о том, существует ли связь между личностными параметрами и выполнением довольно монотонной работы. Можно предположить, что поскольку у экстравертов низкая возбудимость, то по сравнению с интровертами им труднее поддерживать высокий уровень выполнения работы в течение длительного времени. В течение 4 часов, проведенных за рулем автомобиля, работоспособность водителей-экстравертов ухудшилась сильнее, чем у интровертов (Fagerstrom and Lisper, 1977). Однако если у водителей-экстравертов появлялся собеседник или в машине включали радиоприемник, то их работоспособность повышалась сильнее, чем у интровертов.

Шоу и Сайкел (Shaw and Sichel, 1970) сравнили личностные характеристики южноафриканских водителей автобусов, часто попадавших в аварии, и водителей, не попадавших в аварии (см. рис. 7.2). Большинство водителей с высокими показателями аварийности были нейротичными экстравертами, в то время как водители, не попадавшие в аварии, были в основном стабильными интровертами. Согласно ожиданиям, оказалось, что такой компонент экстраверсии, как импульсивность, связан с плохим управлением автобусом и большим количеством аварий более тесно, чем компонент «общительность» (Loo, 1979).

Связь между личностными факторами (в особенности экстраверсией и нейротизмом) и несчастными случаями (в особенности транспортными авариями) изучалась в нескольких исследованиях (Furnham and Saipe, 1993). Невзирая на методологические трудности и различия, полученные результаты согласуются между собой. Венеблс (Venables, 1956) обнаружил, что его прогнозы подтверждаются и в некоторых группах устойчивость поведения водителей связана с нейротизмом и экстраверсией. По-видимому, неустойчивое и непоследовательное поведение тесно связано с авариями.

Файн (Fine, 1963) утверждал, что поскольку экстраверты считаются менее социализированными, чем интроверты, т. е. основания предполагать, что они придают



○ — водители с высокими показателями аварийности
• — водители с низкими показателями аварийности

Рис. 7.2. **Личностные различия между водителями с высокими и низкими показателями аварийности (по данным статьи Shaw and Sichel, 1970).**

меньше значения выполнению предписанных обществом правил, касающихся управления транспортными средствами. Поэтому он считал, что они должны нарушать правила движения и совершать аварии чаще, чем интроверты (Fine, 1963, pp. 95-96). Результаты исследования с участием 937 студентов колледжей соответствовали этим ожиданиям и показали, что экстраверты совершали больше аварий и нарушений правил движения, чем интроверты.

Точно так же Краск (Craske, 1968), который исследовал 70 мужчин и 30 женщин, ставших жертвами несчастных случаев и лечившихся в клинике по поводу незначительных травм, обнаружил чрезвычайно значимую корреляцию между экстраверсией и несчастными случаями, но только у мужчин. Кроме того, коэффициент положительной корреляции между несчастными случаями и экстраверсией мало изменился, когда в рассмотрение были включены не только незначительные, но и тяжелые несчастные случаи. Более подробный анализ тех пунктов теста, которые на самом деле были связаны с несчастными случаями, показал, что несколько вопросов об экстраверсии, значимо связанные с неоднократными несчастными случаями, касались скорее импульсивности, чем общительности, в то время как все три вопроса о нейротизме отражали чувство вины или депрессию. Шенк и Рауш (Schenk and Rausche, 1979) также обнаружили, что у водителей нейротизм тесно связан с высокой аварийностью.

Хансен (Hansen, 1989) построил каузальную модель связи между биографическими данными, личностными параметрами, когнитивными факторами и несчастными случаями и проверил ее на 362 рабочих химического производства. Он предположил, что черты, отражающие социальную дезадаптацию, различные аспекты невроза, когнитивные способности, возраст рабочего и фактический опыт работы являются независимыми причинами несчастных случаев, даже при условии дифференциации по степеням риска. Была сконструирована шкала социальной дезадаптации на основе

Указателя типов Майерс-Бриггс (*Myers-Briggs Type Indicator — MBTI*). Оценки по этой шкале наряду с оценками по шкале (нейротической) отвлекаемости были явно связаны с несчастными случаями. Несмотря на наличие корреляции между шкалами, продемонстрировано существование независимых каузальных связей между оценками по обеим шкалам и несчастными случаями, что свидетельствует о том, что два главных фактора оказывают свое влияние. Хансен считает, что психологам следует изменить формулировку основного вопроса, касающегося психологии несчастных случаев: если прежде их интересовало, какие личностные или когнитивные черты связаны с несчастными случаями, то теперь надо выяснить, какова степень каузального влияния черты «тревожность» на подверженность несчастным случаям.

Буйсен и Эрасмус (Booysen and Erasmus, 1989) провели большую работу по изучению личностных факторов, связанных с риском несчастных случаев. Было проанализировано не менее 43 черт (многие из которых взаимосвязаны) с целью выявления их связи с несчастными случаями. В результате концептуального факторного анализа эти авторы пришли к выводу, что релевантными факторами являются пренебрежение к правилам (*recklessness*) (экстраверсия, доминантность, агрессивность, стремление к острым ощущениям) и тревожность–депрессия. Затем они разделили испытуемых-водителей (почти 200 человек) на 3 группы, в зависимости от количества аварий, совершенных ими в прошлом, и от степени тяжести этих аварий, и попросили водителей заполнить Шестнадцатифакторный личностный опросник (16*PF*). Поэтапный многомерный регрессионный анализ результатов показал, что от 10 до 12% дисперсии было обусловлено 4 факторами — доминантностью, неосторожностью, эмоциональной сензитивностью и злобностью (*shrewdness*).

Таким образом, имеется достаточное количество данных, свидетельствующих о том, что в любых популяциях личностные переменные связаны с несчастными случаями всех типов. По-видимому, ими обусловлено около 10% дисперсии, и этот результат, безусловно, заслуживает внимания. Лучшими прогностическими признаками несчастных случаев, скорее всего, являются два ортогональных фактора, а именно экстраверсия/стремление к острым ощущениям/поведение типа А и нейротизм/тревожность/нестабильность. Разумеется, эти результаты полностью согласуются с теорией Айзенка (Eysenck, 1967a).

7.4. Нейротизм и удовлетворенность работой

Результаты многих исследований показывают, что люди с высокими уровнями нейротизма работают менее продуктивно и менее удовлетворены своей работой, чем люди с низкими уровнями нейротизма. Орган (Organ, 1975) провел естественный эксперимент, наблюдая за студентами школы бизнеса в процессе сдачи экзаменов. Среди студентов были люди с высокими и низкими уровнями нейротизма; экзаменационные вопросы были структурированными или имели «неоднозначную» формулировку; ситуационное давление также варьировалось (высокий и низкий уровни). Как и следовало ожидать, при «неоднозначной» формулировке экзаменационных вопросов студенты с высокими уровнями нейротизма испытывали гораздо более сильный эмоциональный стресс, чем студенты с низкими уровнями нейротизма.

Таблица 7.2

Корреляция между четырьмя личностными параметрами и 8 факторами удовлетворенности работой ($n = 88$)

Фактор удовлетворенности работой	Шкала личностных параметров			
	Психотизм	Экстраверсия	Нейротизм	Ложь
1. Руководство	−0,17*	0,01	−0,12	0,15
2. Характер работы	−0,21*	−0,11	−0,14	0,32***
3. Объем работы	−0,01	0,10	−0,33***	0,28**
4. Условия работы	−0,05	0,10	−0,08	0,10
5. Коллеги	−0,19*	0,05	−0,31***	0,21*
6. Зарплата	0,01	0,20*	−0,29**	0,36***
7. Перспективы дальнейшей работы в этой организации	−0,007	0,04	−0,01	0,01
8. Общая удовлетворенность работой	−0,03	0,18*	−0,06	0,10

*$P < 0,05$; ** $P < 0,01$, *** $P < 0,001$.

Источник: *Furnham, A.* and *Zacherl, M.* (1986) Personality and job satisfaction. Personality and Individual Differences **7**, 453-5.

Фернхем и Захерл (Furnham and Zacherl, 1986) изучали связь между личностными параметрами и удовлетворенностью работой, которая оценивалась по многоаспектной шкале. Полученные результаты представлены в табл. 7.2. Оценки всех факторов удовлетворенности работой были связаны отрицательной корреляцией с оценками по шкалам психотизма и нейротизма и положительной корреляцией с оценками по шкалам экстраверсии и лжи. Испытуемые с высокими уровнями психотизма, как правило, испытывали гораздо меньшую удовлетворенность своими руководителями, характером работы и коллегами, чем люди с низкими уровнями психотизма.

Люди с высокими уровнями нейротизма (нестабильные невротики), как правило, испытывали значительно меньшую удовлетворенность объемом работы, которую они должны были выполнять, своими коллегами и зарплатой. Однако наиболее тесная корреляция наблюдалась между уровнями нейротизма и оценками по Шкале лжи, которые являются мерой социальной желательности. Устойчивая отрицательная корреляция между нейротизмом и факторами удовлетворенности работой свидетельствует о том, что люди с высокими уровнями нейротизма вообще испытывают меньшую удовлетворенность работой, чем люди с низкими уровнями нейротизма. Возможно, это объясняется их более низкой продуктивностью, или наоборот, низкая удовлетворенность работой является причиной низкой продуктивности. При любой направленности причинно-следственной связи сотрудники с высокими уровнями нейротизма, по-видимому, испытывают меньшую удовлетворенность работой, чем сотрудники с низкими уровнями нейротизма.

Левин и Стоукс (Levin and Stokes, 1989) изучали черту под названием «негативная аффективность» (НА), которую они определяют как сочетание тревожности, раздражительности, нейротизма и низкой самооценки (*self-depreciation*). Эти авторы утверждают:

> Люди с высокими уровнями НА постоянно испытывают дистресс и нервозность. Они склонны к нескончаемым размышлениям о своих ошибках, разочарованиях и недостатках и вообще концентрируют внимание в основном на негативных сторонах мира. В отличие от них люди с низкими уровнями НА кажутся более удовлетворенными, уверенными в себе и спокойными; они обращают меньше внимания на факторы повседневной жизни, вызывающие фрустрацию и раздражение, и реагируют на них не столь остро (Levin and Stokes, 1989, p. 753).

Лабораторные и «естественные» эксперименты, проведенные этими исследователями, показали, что негативная аффективность (нейротизм) связана с более низкими уровнями удовлетворенности работой. Они предполагают, что люди с низкими уровнями нейротизма отрицают различные фрустрации, разочарования и проблемы или подавляют мысли о них; возможно также, что более негативное восприятие мира у людей с высокими уровнями нейротизма обусловлено характерными для них особенностями когнитивных процессов. По-видимому, организациям имеет смысл при приеме на работу отсеивать кандидатов с крайне высокими уровнями нейротизма и с негативной аффективностью.

Перон с коллегами (Perone *et al.*, 1979), изучавшие удовлетворенность реальной и гипотетической работой, обнаружили аналогичные корреляции. Оказалось, что нейротизм и стремление к острым ощущениям связаны с удовлетворенностью отрицательной корреляцией, и, таким образом, неудовлетворенность является симптомом общей эмоциональной дезадаптации.

Эти данные указывают на то, что с точки зрения работодателя, нейротизм у работника является крайне нежелательной чертой. Тем не менее результаты некоторых исследований довольно убедительно доказывают, что нейротизм коррелирует с успехами в учебе. Маккензи (McKenzie, 1989) рассматривает два возможных объяснения этой корреляции. Во-первых, положительная корреляция между нейротизмом и успехами в учебе наблюдается только в тщательно отобранных группах учащихся — особенно если отбор проводился по высокому уровню интеллекта. Во-вторых, положительная корреляция между нейротизмом и достижениями обнаруживается только у людей с правильными стратегиями совладания и достаточной силой суперэго. На самом деле, накоплены данные, которые подтверждают правильность обоих объяснений и свидетельствуют о том, что в случаях, когда нейротизм «ослабляется» высоким уровнем интеллекта и адекватными стратегиями совладания, он не оказывает сильного отрицательного влияния на достижения.

7.5. Личностные характеристики и отвлекаемость

Айзенк (Eysenck, 1967a) утверждает, что интроверты отличаются от экстравертов по уровню кортикальной возбудимости. Показано, что у людей, которых классифицируют как интровертов, более низкий порог оптимального возбуждения, поэтому они достигают уровня оптимального функционирования в отсутствие сильной стимуляции. У людей, которых классифицируют как экстравертов, более высокий порог оптимального возбуждения, поэтому они склонны искать ситуации, стимулирующие процесс возбуждения. Грей (Gray, 1964) усматривает связь между этими категориями и введенной

русскими учеными типологией — сильным (экстраверты) и слабым (интроверты) типами нервной системы.

Ермолаева-Томина (Yermolayeva-Tomina, 1964) обнаружила, что в присутствии отвлекающих факторов люди с нервной системой сильного типа усваивают учебный материал лучше, чем люди с нервной системой слабого типа. Таким образом, результаты ее исследования позволяют предположить, что в рабочей обстановке введение дополнительной стимуляции, например музыки, будет оказывать отрицательное влияние на функционирование интровертов и положительное влияние — на функционирование экстравертов.

Продемонстрировано, что, занимаясь в библиотеке, интроверты значительно чаще выбирают для себя уединенные уголки подальше от самых оживленных мест, в то время как экстраверты предпочитают работать именно в наиболее многолюдных залах (Campbell and Hawley, 1982). Этот результат еще раз указывает на влияние различий в возбудимости экстравертов и интровертов (см. также раздел 3.2).

Моргенштейн с коллегами (Morgenstein *et al.*, 1974) обнаружили, что на самом деле экстраверты в присутствии отвлекающих факторов выполняли задание лучше, чем в тишине, в то время как у интровертов выполнение задания ухудшалось. Эти исследователи попросили своих испытуемых запомнить слова из длинного перечня, аудиозапись которого они прослушивали одновременно с аудиозаписью связного текста, прочитанного тем же диктором. У испытуемых была возможность изменять соотношение громкости двух этих записей, однако вместе с возрастанием различия в громкости возрастало количество искажений в записи перечня слов. Авторов исследования интересовали ответы на следующие три вопроса: зависят ли от личностного параметра «интроверсия–экстраверсия» предпочтения, оказываемые испытуемыми отвлекающему фактору или искажениям? Есть ли различия между экстравертами и интровертами в уровнях выполнения задания? Каким образом испытуемые выбирают предпочтительное для них соотношение громкости записей? Было обнаружено, что экстраверты ищут предпочтительное соотношение громкости записей, часто и резко поворачивая ручку регулятора в разные стороны, в то время как интроверты регулируют громкость гораздо реже и осторожнее. Этот результат согласуется с положением теории Айзенка, согласно которому нервная система интроверта находится в угнетенном состоянии. В результате сравнения уровней экстраверсии–интроверсии с выбранными соотношениями искажений/отвлечения у интровертов обнаружилась склонность избегать отвлекающих факторов, и они справились с заданием несколько хуже, хотя этот эффект не был статистически значимым. Авторы исследования заключают:

> Создается впечатление, что испытуемые-экстраверты не просто предпочитают находиться в компании — на самом деле, в присутствии отвлекающих факторов эффективность их работы повышается, в то время как интроверты предпочитают одиночество, и в присутствии отвлекающих факторов эффективность их работы снижается. Поэтому учет этих предпочтений при отборе персонала посредством использования Личностного опросника Айзенка позволяет повысить не только удовлетворенность работой, но и эффективность трудовой деятельности (Morgenstein *et al.*, 1974, p. 220).

Проводились разнообразные исследования, посвященные изучению отвлекающего влияния включенного телевизора на процесс когнитивной переработки информации. Последние исследования на эту тему показали, что в присутствии данного отвлекающего фактора наблюдается значимое снижение нескольких показателей деятельности,

а именно пространственного мышления, гибкости мышления и понимания прочитанного материала. Эти результаты согласуются с гипотезой о влиянии «фона», создаваемого включенным телевизором, на выполнение работы: при выполнении сложных заданий присутствие этого отвлекающего фактора приводит к превышению предельного объема информации, которую человек в состоянии когнитивно обработать. Фернхем с коллегами (Furnham *et al.*, 1994) выяснили, влияет ли фон, создаваемый работающим во время выполнения задания телевизором, на понимание экстравертами и интровертами прочитанного ими материала. Как и ожидалось, они обнаружили значимое взаимодействие между личностным параметром и влиянием отвлекающего фактора. Иначе говоря, при выключенном телевизоре интроверты и экстраверты выполняли задание одинаково хорошо, однако при включенном телевизоре экстраверты выполняли задание лучше, чем интроверты.

Несколько позже Фернхем и Брэдли (Furnham and Bradley, 1997) выяснили, оказывает ли фоновая поп-музыка отвлекающее влияние на испытуемых (экстравертов и интровертов), выполняющих различные когнитивные задания. Исследователи ожидали, что при наличии музыкального фона будет обнаружен главный эффект и интерактивный эффект, т. е. «под музыку» интроверты будут справляться с заданием хуже, чем экстраверты. Интровертам и экстравертам предлагались два теста, а именно тест на запоминание (припоминание информации, хранящейся в кратковременной или долговременной памяти) и тест на понимание прочитанного материала, причем тестирование проводилось либо с музыкальным сопровождением, либо в тишине. Результаты показали, что при включенной музыке испытуемые из обеих групп хуже припоминали информацию, хранящуюся в кратковременной памяти, однако этот главный эффект отсутствовал при извлечении информации из долговременной памяти. Тем не менее два из трех наблюдавшихся взаимодействий оказались значимыми. Через 6 минут после предъявления объектов в присутствии музыкального фона интроверты припоминали их значительно хуже, чем экстраверты при аналогичных условиях, а также хуже, чем интроверты, которым объекты были предъявлены в тишине. Интроверты, выполнявшие «под музыку» задание на понимание прочитанного материала, также справлялись с заданием значительно хуже, чем остальные две группы. Эти результаты показывают, какие условия нужны для занятий интровертам, если им необходимо запомнить или обработать сложную информацию.

Результаты этих исследований полезны для всех людей, работающих в общественных местах, будь то большой общий офис с открытой планировкой или комната для занятий студентов. Некоторым людям полезен фоновый шум, в то время как другим он сильно мешает. Учет этих соображений важен для менеджеров, желающих оптимизировать продуктивность своих подчиненных при условии минимизации производственных площадей.

7.6. Генетические детерминанты удовлетворенности работой

Айзенк всегда проявлял интерес к биосоциальной «модели человека» и к генетике поведения. Он настойчиво утверждал, что значимая часть различий в уровнях IQ и оценках личностных параметров непосредственно обусловлена наследственностью.

Тем не менее специалисты в области генетики поведения лишь недавно начали серьезное изучение гипотезы о влиянии генетических факторов на трудовое поведение.

Арви с коллегами (Arvey *et al.*, 1989) провели исследование с участием 34 однояйцовых близнецов, которые воспитывались врозь. Целью этого исследования было выявление генетических и средовых детерминант удовлетворенности работой. Толчком к этому исследованию явно послужила статья Стоу и Росса (Staw and Ross, 1985), которые отмечают:

> Установки по отношению к работе могут отражать личностную черту, которая обусловлена биологическими факторами и предрасполагает человека к видению содержания своей жизни в позитивном или негативном свете... Различия в индивидуальном темпераменте... который может варьировать от клинической депрессии до чрезвычайно позитивной диспозиции, могут влиять на характер информации, которую люди получают, припоминают и интерпретируют в различных социальных ситуациях, в том числе и на работе (Staw and Ross, 1985, p. 471).

Арви с коллегами вполне обоснованно предположили, что удовлетворенность работой также может зависеть от генетических факторов. Они провели исследование с участием 34 однояйцовых близнецов (воспитывавшихся врозь), средний возраст которых был около 40 лет. Ответы испытуемых на многоаспектный опросник, предназначенный для оценки удовлетворенности работой, показали, что общая и внутренняя удовлетворенность значимо зависят от наследственности, в то время как внешняя и суммарная удовлетворенность работой не связаны с генетическими факторами. Исследователи также получили убедительные доказательства влияния генетических факторов на выбор профессии и продолжение работы по этой профессии, хотя, судя по количеству близнецов с одинаковыми профессиями в данной выборке, влияние наследственности не является значимым.

Тем не менее авторы отмечают, что генетическими факторами было обусловлено около 30% дисперсии. Это не особенно впечатляющий результат, однако он не означает, что остальная часть дисперсии объясняется влиянием внешней среды. Авторы предполагают, что близнецы часто выбирают одинаковые или похожие профессии из-за того, что у них примерно одинаковые интеллектуальные способности (показано, что они содержат существенный генетический компонент). Исследователи сделали два основных вывода из полученных результатов. Во-первых, у поступивших на работу сотрудников имеются диспозиции, модифицировать которые гораздо труднее, чем считалось прежде. Поэтому иногда не удается повысить средний уровень удовлетворенности посредством обогащения содержания работы и других программ, предназначенных для повышения удовлетворенности работой, хотя порядок ранжирования сохраняется. Во-вторых, уровень будущей удовлетворенности можно прогнозировать по уровню удовлетворенности, испытываемой в настоящем, т. е. последний является прогностическим критерием для первого.

Эти результаты, как и сама проблема в целом, остаются весьма спорными — не столько из-за недостатков используемых методов, сколько из-за социально-политических последствий, к которым может привести использование полученных выводов при подборе кадров или, что еще важнее, при попытках повысить удовлетворенность работой (а следовательно, и общую удовлетворенность жизнью) с помощью внесения организационных или структурных изменений. Разумеется, эти результаты нисколько не удивили бы Ганса Айзенка. Более того, ему несомненно удалось бы

сделать из них выводы, которые могли бы способствовать повышению удовлетворенности работой.

7.7. Сензитивность к вознаграждению и наказанию и удовлетворенность работой

Грей (Gray, 1973) усомнился в справедливости теории Айзенка и предложил один из наиболее логичных вариантов ее модификации — он произвел ротацию двух айзенковских факторов на 45 градусов. Исследовав мотивационные различия между экстравертами и интровертами, он пришел к выводу, что у первых преобладает мотивация стремления к вознаграждениям, а у вторых — мотивация избегания наказаний. Работа Грея, в которой он подверг критике теорию своего бывшего учителя, пользуется широкой известностью, однако прикладному организационному значению полученных им выводов уделяется меньше внимания.

Теория Грея утверждает, что экстраверты с большей готовностью реагируют на вознаграждение, а интроверты наиболее чутко реагируют на наказание. Хотя экстраверты и интроверты положительно реагируют на полученное вознаграждение или примененное наказание соответственно, и те и другие учитывают возможность вознаграждения и наказания в настоящем или будущем. У экстравертов преобладает мотивация к получению обещанного вознаграждения, а у интровертов — к избежанию угрозы наказания. Кроме того, при слишком активном применении принципа подкрепления появляется тенденция к ослаблению желаемых эффектов и влияние вознаграждения и наказания на мотивацию уменьшается. Поскольку поведение экстраверта мотивируется возможностью получить вознаграждение, слишком «щедрое» положительное подкрепление, как правило, приводит к эффекту пресыщения и стремление к достижениям становится слабее. Точно так же, поскольку поведение интроверта мотивируется потребностью избежать наказания, в случае слишком частых угроз или практического применения отрицательного подкрепления интроверту кажется, что избежать наказания невозможно, поэтому он становится пассивным и влияние наказания на мотивацию существенно ослабевает. Влияние вознаграждения или наказания на мотивацию не является взаимоисключающим — любой экстраверт тоже не желает быть наказанным и реагирует на отрицательное подкрепление; все интроверты хотят получить вознаграждение, и их поведение мотивируется также и положительным подкреплением.

В теории Грея есть два основных положения: во-первых, экстраверты обычно выполняют работу более удовлетворительно, если они ожидают вознаграждения, а интроверты — если им грозит наказание; во-вторых, большое значение имеет уровень экстраверсии или интроверсии данной личности. Чем выше уровень экстраверсии, тем человек чувствительнее к обещаниям вознаграждения, в то время как люди с уровнем интроверсии, приближающимся к противоположному полюсу континуума, проявляют большую сензитивность к угрозам применения наказания.

Практическая ценность теории Грея в приложении к трудовой деятельности вполне очевидна, и теперь мы можем более эффективно применять принцип «кнута и пряника» при социализации поведенческих реакций человека. Становится ясно, что бесполезно пытаться мотивировать экстраверта, угрожая страшным наказанием (таким, как увольнение или лишение премии), и столь же безуспешными будут попытки соблазнить

интроверта, обещая ему повышение зарплаты и дополнительные льготы. Чтобы добиться от людей максимально возможного уровня выполнения работы, следует стимулировать экстравертов возможностью получения вознаграждения, а интровертов — угрозами законного наказания. Поэтому организации, где работают в основном экстраверты (например, торговые организации) могут максимально повысить уровень мотивации и удовлетворенности своего персонала с помощью регулярных и разнообразных вознаграждений. Точно так же для организаций, где большинство сотрудников являются интровертами — например, для многих бюрократических организаций, — наилучшим способом мотивации работников и формирования их трудового поведения является угроза применения санкций.

Теория Грея пытается объяснить индивидуальные различия между экстравертами и интровертами на основе гипотезы об их различной сензитивности к вознаграждениям и наказаниям, однако эта теория касается также нейротизма. Кроме шкалированного континуума «экстраверсия–интроверсия» для оценки личности можно использовать континуум «стабильность–нейротизм».

Чем выше уровень нейротизма, тем выше сензитивность человека к вознаграждению или наказанию. Чувствительный к наказанию интроверт при повышении уровня нейротизма становится более сензитивным как к вознаграждению, так и к наказанию, однако чувствительность к наказанию повышается в большей степени. Это означает, что у нейротичного интроверта усиливается интерес к вознаграждению, но наказание тревожит его больше, чем интроверта с низким уровнем нейротизма. С повышением уровня нейротизма экстраверт (сензитивный к вознаграждению) становится более чувствительным как к вознаграждению, так и к наказанию, однако сензитивность к вознаграждению повышается сильнее. Хотя с повышением уровня нейротизма у экстравертов и интровертов повышается сензитивность и к вознаграждению и к наказанию, наибольшее повышение сензитивности происходит в направлении той черты, которую обычно считают наиболее характерной для экстраверсии или интроверсии.

Так, например, нейротичный экстраверт, обладающий высокой сензитивностью к вознаграждениям, труднее поддается социализации с точки зрения выполнения установленных в организации правил и норм и с большей вероятностью может плохо адаптироваться или стать «трудным» работником. При умеренном уровне экстраверсии люди с высоким уровнем нейротизма (невротики) обычно реагируют на применение методов контроля сильнее, чем люди с низкими уровнями нейротизма (стабильные). Независимо от того, какой фактор — вознаграждение или наказание — используется в качестве средства контроля над поведением, чрезмерно социализированный человек будет с готовностью реагировать и может даже стать излишне «управляемым», в то время как недостаточно социализированные люди могут слабо откликаться на применение средств контроля или вообще не реагировать на них. Поэтому для людей с низкими уровнями Н (стабильными) иногда необходимо использовать строгий контроль и суровые дисциплинарные меры (Wakefield, 1979).

Во многих источниках имеются данные, которые служат эмпирическим подтверждением приведенного выше тезиса. Гупта (Gupta, 1976) использовал лингвистическое задание, чтобы показать, что в процессе обусловливания экстраверты сильнее реагируют на подкрепление, а интроверты — на наказание. В эксперименте принимали участие два экспериментатора — мужчина и женщина, хотя все испытуемые были мужчинами. Когда слово «хорошо» произносила женщина, дифференциал реакций молодых

экстравертов мужского пола был более значимым, чем в том случае, когда это же слово произносил экспериментатор-мужчина. Гупта заключил, что похвала из уст женщины казалась испытуемым достаточным вознаграждением, в то время как от мужчины, по-видимому, требовалось более весомое вознаграждение. «Сила эффекта обусловливания до некоторой степени зависит от субъективного отношения человека к тому, от кого исходит вознаграждение» (Gupta, 1976, p. 50).

Уэйкфилд с коллегами (Wakefield *et al.*) попытались применить теорию Грея в ситуациях обучения. Они считали, что можно улучшить достижения учеников начальной школы, если использовать дифференциальные схемы подкрепления для экстравертов и интровертов. Экстравертов следует поощрять частыми похвалами и постоянно стимулировать напоминаниями о потенциальных вознаграждениях, полагающихся за умелое выполнение задания. С другой стороны, интровертам следует угрожать законными наказаниями, и они должны все время помнить о негативных санкциях за неудовлетворительную работу.

Маккорд и Уэйкфилд (McCord and Wakefield, 1981) предположили, что: 1) если учитель на уроке арифметики будет использовать в основном наказания, то интроверты продемонстрируют более высокие уровни достижений, чем экстраверты, и 2) при преобладающем применении вознаграждения будет наблюдаться противоположная картина, т. е. экстраверты по сравнению с интровертами будут достигать более высоких результатов в арифметике. Исследователи связали соотношение между количеством вознаграждений и наказаний с особенностями характера учителя, личностными характеристиками учащихся начальной школы и их успеваемостью по арифметике. Как и ожидали исследователи, оказалось, что в тех классах, где учитель использует главным образом вознаграждение, экстраверты действительно получают более высокие оценки, чем интроверты, однако когда используется почти одинаковое количество вознаграждений и наказаний, более высокий уровень достижений наблюдается у интровертов.

Бодди с коллегами (Boddy *et al.*, 1986) предлагали экстравертам и интровертам выполнить два задания, а именно: передвигая курсор, отыскать на экране дисплея скрытую цель (компьютерная игра), и задание, включающее перекодирование арабских цифр и букв и выполнение вычислений. Как и предполагалось, при использовании положительного подкрепления экстраверты выполняли задания лучше, чем при использовании отрицательного подкрепления, а у интровертов наблюдалась противоположная картина. Паттерсон с коллегами (Patterson *et al.*, 1987) исследовали реакции испытуемых на наказание и обнаружили, что экстраверты, наказанные за ошибки, после этого немедленно продолжали работу; в то же время как у интровертов, так и у экстравертов более длительная пауза после применения наказания оказалась прогностическим признаком более хорошего научения с помощью наказания. Авторы исследования отмечают:

> При использовании вознаграждения в качестве стимула экстраверты более предрасположены к усилению реакции приближения, чем к прерыванию деятельности и размышлениям. Без достаточно длительного обдумывания экстраверты не в состоянии связать наказание со своей неправильной реакцией, и поэтому в дальнейшем в аналогичных случаях они менее предрасположены к подавлению этой реакции. В отличие от стабильных экстравертов, чья незаторможенная реакция на наказание, по-видимому, зависит от присутствия ключевых признаков вознаграждения, у нейротичных экстравертов реакция в

> меньшей степени зависит от ситуационных факторов. Поскольку эта незаторможенная реакция на наказание в какой-то мере мешает научению и подавлению неправильных реакций в дальнейшем, мы можем ожидать, что нечувствительность стабильных экстравертов к наказанию более специфична для определенных ситуаций, чем этот же показатель у нейротичных экстравертов (Patterson *et al.*, 1987, p. 570).

Было предпринято несколько попыток разработать инструменты для измерения конструктов, используемых в теории Грея. Например, Торрубиа и Тобена (Torrubia and Tobena, 1984) построили шкалу «восприимчивости к наказанию» (*«susceptibility to punishment» scale*), оценки по которой вполне предсказуемо и удовлетворительно коррелировали с оценками, полученными с помощью инструмента Айзенка. Однако попытка, предпринятая Уилсоном с коллегами (Wilson *et al.*, 1989), оказалась менее успешной. Они создали инструмент для оценки 5 параметров — приближения, активного избегания, пассивного избегания, угасания реакции и поведения типа «дерись или беги». Хотя внутренняя согласованность этой шкалы оказалась удовлетворительной, полученные по ней оценки, вопреки прогнозам, не коррелировали с оценками айзенковских параметров.

Какие выводы, касающиеся организационного поведения, можно сделать из содержания данной теории? Фернхем (Furnham, 1992a) считает, что используемые в организациях стимулы (например, зависимость зарплаты от уровня выполнения работы, возможности продвижения по службе) и санкции (например, возможность увольнения, наложение штрафа) по-разному воздействуют на различных сотрудников организации. Экстравертированные организации (т. е. те, где среди работников преобладают экстраверты) могут мотивировать свой персонал и формировать его поведение с помощью небольших (но постепенно возрастающих и достаточно ощутимых) поощрений, действующих как подкрепление. Эффективность такого стимулирования повышается, если оно проводится регулярно, последовательно и публично. Такие поощрения, как присуждение звания «продавец месяца», ежегодные премии за продуктивность, тактичность, безупречные отношения с клиентами и т. п., по-видимому, дают наибольший эффект, если используются для мотивации экстравертов. Интровертированные организации (т. е. те, где среди работников преобладают интроверты, чрезвычайно чувствительные к возможным санкциям и наказаниям) могут использовать наказания с целью пошаговой выработки (*shaping*) желаемого поведения или, по крайней мере, предотвращения нежелательного поведения. Так, например, угроза неминуемого увольнения, принудительного выхода на пенсию или частичной занятости может заставить интровертов работать усерднее, однако слабо воздействует на экстравертов. Организациям, где работают в основном экстраверты, полезно создать и поддерживать «культуру», подразумевающую наличие регулярной положительной обратной связи между работниками, т. е. открытое и искреннее выражение признательности за хорошо выполненную работу; в интровертированных культурах следует регулярно напоминать людям о том, что нарушение установленных правил или плохое выполнение работы наказуемо. Очевидный основной вывод состоит в том, что системы управления, предназначенные для регулирования поведения работников, должны обладать чувствительностью к основным индивидуальным различиям. Следует использовать как «кнут», так и «пряник», но эти методы будут оказывать неодинаковое воздействие на разных людей.

7.8. Теоретические модели

Разработаны различные теоретические модели влияния личностных факторов на профессионально-релевантное поведение. Рассмотрим модель О'Брайена (O'Brien, 1986), схематически изображенную на рис. 7.3.

Этот автор отмечает, что как смена профессии, так и реакции человека на работу различных видов в какой-то степени зависят от личностных факторов. Кроме того, О'Брайен признает, что организационные структуры и условия работы оказывают влияние на личностные характеристики и общую адаптацию, а может быть, даже радикально изменяют их, хотя в его модели это влияние не учитывается.

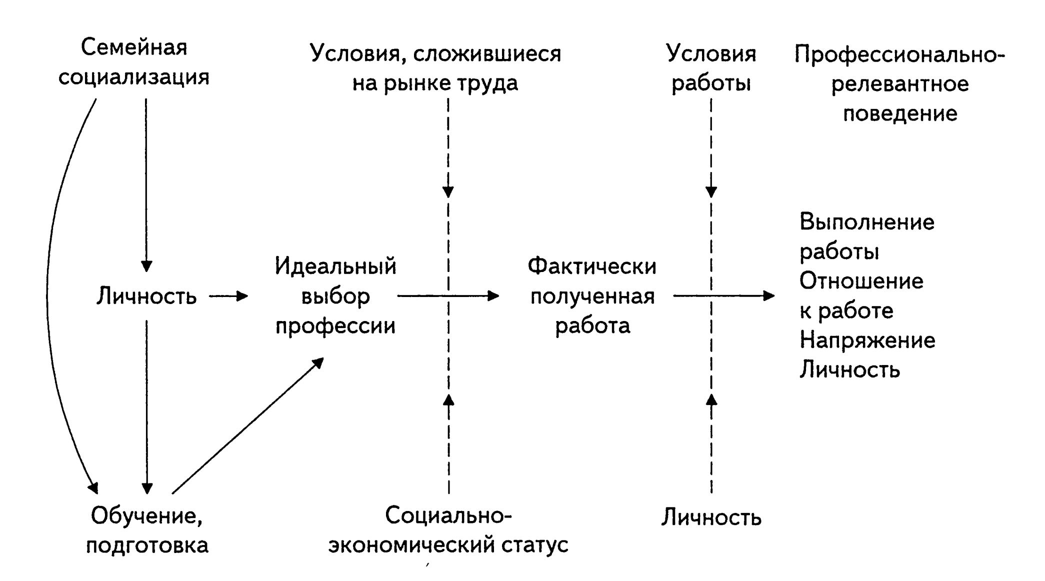


Рис. 7.3. **Связь между личностными параметрами, выбором профессии и содержанием работы**

Условия, сложившиеся на рынке труда, и социально-экономический статус человека являются факторами, ослабляющими связь между выбранной профессией и фактически полученной работой. Профессионально-релевантное поведение непосредственно определяется содержанием работы, но также в какой-то степени зависит от условий работы и от личностных характеристик работника.

Источник: *O'Brien,* (1986) The psychology of work and unemployment. Chichester: John Wiley.

7.9. «Большая Пятерка» и трудовая деятельность

В течение почти 15 лет исследователи изучают связь между факторами «Большой Пятерки» или использовавшимися ранее личностными параметрами (нейротизм, экстраверсия, открытость для нового опыта — NEO) и различными показателями трудовой деятельности, в особенности уровнями выполнения работы и эффективностью отбора кадров (Cortina *et al.,* 1992), а также исследуют личностные профили определенных

профессиональных групп (Dykeman and Dykeman, 1996). Проведено несколько исследований, посвященных изучению факторов «Большой Пятерки», которые коррелируют с параметрами трудового поведения представителей отдельных профессий. Например, Грант (Grant, 1995) обнаружил, что добросовестность, экстраверсия и проактивность являются прогностическими признаками успешной работы агентов по торговле недвижимостью. Салгадо и Румбо (Salgado and Rumbo, 1997) выяснили, что у менеджеров по финансовому обслуживанию нейротизм является отрицательным прогностическим признаком, а добросовестность — положительным прогностическим признаком успешного выполнения работы. Коста с коллегами (Costa *et al.*, 1984) продемонстрировали наличие четкой и логичной связи между личностными параметрами и профессиональными интересами и заметили, что последние не отражают уровень нейротизма, поэтому оценки профессиональных интересов и личностных параметров должны иметь взаимодополняющий характер. Эти авторы также считают, что поскольку профессиональные интересы и личностные параметры обладают высокой стабильностью на протяжении всего периода взрослости, то все эти переменные должны играть важную роль в выборе и перемене профессии, независимо от возраста человека. Готтфредсон с коллегами (Gottfredson *et al.*, 1993) обнаружили, что оценки личностных параметров «Большой Пятерки» связаны с 6 моделями профессиональных интересов, разработанными Холландом. Так, например, предпочтительный выбор профессий социального или предпринимательского типа можно уподобить экстраверсии, а конвенциональные предпочтения — добросовестности. Коста с коллегами (Costa *et al.*, 1995) считают, что, оценивая параметры «Большой Пятерки» наряду с профессиональными интересами и способностями, можно получить ценную дополнительную информацию, указывающую на сильные и слабые аспекты адаптации и мотивации клиента. Салгадо (Salgado, 1997) недавно провел обзор научных данных, накопленных в странах Европейского сообщества и касающихся роли параметров «Большой Пятерки» как прогностических факторов уровней выполнения работы. Он обнаружил, что добросовестность и эмоциональная стабильность являются ценными прогностическими факторами при использовании любых критериев выполнения работы и во всех профессиональных группах. Он пришел к следующим выводам:

> Пятифакторная модель имеет следующие важные достоинства: а) это чрезвычайно экономичная таксономия; б) она является основой для интеграции результатов множества исследований, посвященных изучению связи между личностными параметрами и трудовым поведением; и в) она позволяет достичь более глубокого понимания факторов, от которых зависит уровень выполнения работы, поскольку некоторые входящие в нее личностные параметры связаны со всеми видами работы и всеми критериями (Salgado, 1997).

Фернхем с коллегами (Furnham *et al.*, 1997) недавно провели валидизацию пятифакторной модели (FFM), используя в качестве зависимой переменной результаты измерений, полученные в оценочном центре. Наиболее устойчивыми коррелятами оказались добросовестность и экстраверсия, а наименее устойчивым коррелятом — сговорчивость. Джадж с коллегами (Judge *et al.*, 1997) обнаружили, что экстраверсия и в особенности добросовестность являются прогностическими факторами абсентеизма, что еще раз указывает на значение добросовестности как предиктора параметров трудового поведения.

Однако критики утверждают, что таксономия «Большой Пятерки» непригодна для прогнозирования многих важных критериев трудовой деятельности (Hough, 1992).

Некоторые считают, что факторы «Большой Пятерки» слишком разнородны и их недостаточно для прогнозирования таких критериев, как профессионализм, успешные результаты обучения или профессиональной подготовки, а также похвальное и законопослушное поведение. Например, Хок (Hough, 1992) считает, что экстраверсия включает такие компоненты, как аффилиация, сила (*potency*) и достижение, а также еще несколько факторов — ярко выраженный индивидуализм (решительность, ориентация на активность, независимость, отсутствие сентиментальности) и локус контроля. Она также приводит данные, свидетельствующие о наличии связи между этими девятью личностными факторами и параметрами трудового поведения. Неудивительно, что достижение и локус контроля оказываются наиболее мощными прогностическими факторами. Другие исследователи заявляют, что накопленные психометрические данные свидетельствуют о пригодности пятифакторной модели для прогнозирования выполнения работы. Коста (Costa, 1996) утверждает, что разработанный им на основе пятифакторной модели измерительный инструмент пригоден для оценки как широких личностных черт (суперфакторов), так и более узких, специфических черт и его использование в контексте профессиональной, производственной и организационной деятельности весьма полезно.

Хок и Шнайдер (Hough and Schneider, 1996) оценили пятифакторную модель (*FFM*) по следующим 5 критериям:

1) черты должны быть воспроизводимыми — репликации проводились в разное время и на различных выборках (в том числе на кросс-культурных), по данным самоотчетов и оценкам равных других, а также с использованием вопросников и анализа прилагательных естественного языка;
2) тест должен быть всеохватывающим — хотя *FFM* описывает значительную часть изучаемой области, некоторые исследователи считают, что необходимо ввести в модель некоторые другие факторы (например, маскулинность/фемининность);
3) у факторов должны быть внешние корреляты — все 5 факторов удовлетворяют этому критерию;
4) пять факторов *FFM* должны являться «исходными (*source*) чертами, в основе которых лежат каузальные структуры», позволяющие проводить теоретически обоснованное прогнозирование — этот критерий выполняется;
5) в описание личности на основе *FFM* должны входить черты, относящиеся к различным уровням.

Эти авторы отмечают, что «релевантность личностных параметров по отношению к проблемам индустриально-организационной психологии — это не миф, а неоспоримый факт, представляющий большой научный интерес» (Hough and Schneider, 1996, p. 76).

Маунт и Баррик (Mount and Barrick, 1995) в своем исчерпывающем обзоре прикладного использования *FFM* в управлении людскими ресурсами указывают на острую потребность в разработке теории трудовой деятельности. Как и многие другие специалисты в этой области, они утверждают, что коэффициенты корреляции между личностными чертами «Большой Пятерки» и оценками профессионально-релевантного поведения, имеющие значения порядка 0,20, возрастают примерно до 0,45, если используются композитные оценки личностных параметров, *а также* композитные оценки трудового поведения, причем между первыми и вторыми установлена концептуальная

связь. Пытаясь выяснить, функционален ли личностный профиль того или иного работника, эти исследователи считают, что накоплено достаточно данных, доказывающих возможность надежного прогнозирования показателей трудового поведения во многих профессиональных областях на основе 3 факторов «Большой Пятерки» — добросовестности, сговорчивости и эмоциональной стабильности.

Последние исследования показывают, что параметры «Большой Пятерки» являются значимыми прогностическими признаками успешности обучения. Например, Коллар с коллегами (Collar *et al.,* 1996) сообщают, что уровень успешности обучения бортпроводников по шестинедельной программе профессиональной подготовки был значимо связан с оценками экстраверсии, открытости для нового опыта, сговорчивости и добросовестности. Ротштейн с коллегами (Rothstein *et al.,* 1994) обнаружили, что факторы «Большой Пятерки» не коррелировали с оценками студентов школы бизнеса, полученными за письменные работы, но были в какой-то степени связаны со средними баллами учащихся и оценками за работу в классе. Экстраверсия и открытость для нового опыта были связаны с оценками, выставленными за работу в классе и сговорчивость, проявленную на уроках.

7.10. Фрейдистская точка зрения на трудовую деятельность

Взгляды Фрейда на трудовую деятельность в основном изложены в его книге под названием *Civilization and Its Discontents* (*Фрейд З.* Недовольство культурой // Фрейд З. Психоанализ. Религия. Культура. М.: Ренессанс, 1992) и кажутся довольно противоречивыми. О'Брайен (O'Brien, 1986) считает взгляды Фрейда на труд пессимистическими, поскольку Фрейд рассматривал труд как необходимость, которая продиктована потребностью человека в пище и средствах к существованию. Он считал также, что формальная структура трудовой деятельности человека в обществе препятствует свободному удовлетворению фундаментальных сексуальных и агрессивных инстинктов. Организационные структуры предписывают работникам выполнять правила поведения и вынуждают их руководствоваться в жизни принципом реальности, а не более желательным принципом удовольствия. Материальная среда и предписанные и запретные контакты с коллегами должны быть подчинены установленным правилам, которые не позволяют мгновенно удовлетворять инстинктивные влечения и, таким образом, способствуют укреплению эго. Из-за этого внешнего контроля труд кажется людям неприятным видом деятельности, поскольку на работе они проявляют свою врожденную склонность к беспечности, несоблюдению порядка и безответственности.

Тем не менее Фрейд считал, что у трудовой деятельности есть также и положительная сторона, поскольку труд структурирует жизнь человека и делает ее осмысленной. Трудовая деятельность выполняет для человека положительную функцию, потому что она дает возможность учиться и приспосабливаться к реальному миру и, таким образом, способствует достижению зрелости. Человек достигает полной зрелости тогда, когда его эго становится достаточно сильным и может направлять его активность таким образом, чтобы его инстинкты могли быть удовлетворены в социально приемлемой форме. Более того, зрелый человек не находится целиком во власти внешних или внутренних неосознаваемых либидозных потребностей, которые могут вызывать

повышенную тревожность. Тем не менее трудовая деятельность не только выполняет эти общие функции, но и может вызывать потенциально негативные эффекты нейротической привязанности к работе. Фрейд построил гидравлическую модель жизненной энергии или либидо, полагая, что количество имеющейся у человека энергии зафиксировано, и если он тратит много сил на трудовую деятельность, то на любовь и личностную активность остается гораздо меньше энергии. Традиционные фрейдисты утверждают, что явной функцией труда является самосохранение, в то время как его скрытой или латентной функцией является интегрированная активность эго, которая препятствует прямому или косвенному удовлетворению сексуальных или агрессивных инстинктов. Фрейдисты проводят исследования отдельных случаев (например, случай компульсивной тяги к труду), надеясь таким образом понять в основном неосознаваемое, но чрезвычайно сложное значение работы в жизни людей. Неофрейдистов интересует не столько личностная структура, сколько психологические функции труда.

Основываясь на своих исследованиях, начатых еще в 1930-е годы, Яхода (Jahoda, 1982) разработала теорию, согласно которой у безработных возникает психологический дистресс, поскольку не выполняются латентные функции труда. Эти функции напоминают описанные Фрейдом функции приспособления к реальности, выполняемые эго (O'Brien, 1986). Они заключаются в следующем:

- *Труд структурирует время.* Труд определяет распорядок каждого дня, недели и более длительных периодов. Отсутствие временной структуры может очень сильно дезориентировать человека.
- *Труд позволяет регулярно общаться с другими.* Регулярное общение с людьми, которые не являются членами одной нуклеарной семьи, служит важным источником социальных контактов.
- *Труд дает человеку ощущение творчества, мастерства и наличия цели.* Даже если работа не приносит большой удовлетворенности, она дает некоторое ощущение мастерства или достижения. Творческая активность стимулирует людей и приносит чувство удовлетворенности.
- *Труд является источником личного статуса и идентичности.* Занимаемая человеком должность является важным показателем его личного статуса в обществе. Более того, работа определяет не только статус самого работника, но и статус членов его семьи. Поэтому работающий человек является связующим звеном между двумя значимыми социальными системами — семьей и обществом.
- *Труд является источником активности.* Любая работа требует определенных затрат физических или умственных усилий. В то время как слишком активная деятельность может вызвать утомление и стресс, недостаточная активность является причиной скуки и беспокойства, особенно у экстравертов. Другие исследователи указывают на дополнительные функции труда — например, он является источником отношений с людьми, не принадлежащими к нуклеарной семье, а также (что еще очевиднее и прозаичнее) источником дохода и средством контроля.

Эта так называемая «депривационная теория» подвергалась критике. Фрайер (Fryer, 1986) высказал три критических замечания в ее адрес. Первое из них имеет прагматический характер — эта теория очень плохо поддается научной проверке. Второе замечание касается методологии — невозможно достоверно определить, какие именно

депривации вызваны отсутствием работы, или каким образом безработица приводит к депривациям; люди, *не* испытывающие депривации, не всегда осознают и ценят это состояние или радуются ему. Последнее критическое замечание имеет эмпирический характер — теория не учитывает изменения, происходящие со временем, и индивидуальные различия в реакциях.

В каком-то смысле Яхода (Jahoda, 1982) утверждает, что люди испытывают *лишения (депривации)*, в то время как Фрайер (Fryer, 1986) считает, что общественные институты, наоборот, *навязывают* людям определенные правила, обязанности, ярлыки (такие, как стигма) и т. п. Кроме того, если Яхода недооценивает значение индивидуального выбора и личного контроля, то Фрайер недооценивает роль социальной идентичности и взаимозависимости трудящихся. Отметим, что ни Фрейд, ни Яхода не придавали большого значения индивидуальным различиям и не задумывались над тем, может ли опыт трудовой деятельности на самом деле формировать личность человека. Тем не менее фрейдистскую теорию личности можно использовать для прогнозирования выбора профессии. Так, например, люди с *оральным* типом личности общительны, разговорчивы, ироничны, любят поспорить, поэтому их должны привлекать профессии орального типа (Kline, 1984). Поэтому многие из них становятся дантистами, юристами, проповедниками, радиокомментаторами и т. п. Если они выбирают профессию музыканта, то, скорее всего, будут играть на деревянных или медных духовых инструментах, а не на струнных или ударных. Их может интересовать кулинария (профессия повара), или, в случае фиксации на оральном этапе, т. е. периоде грудного или искусственного вскармливания, они могут выбрать какую-нибудь из профессий, частично удовлетворяющих эту потребность, и успешно работать в области этой профессии. Люди с личностью *анального* типа, для которых — если верить теории — характерны любовь к порядку, упрямство, экономность и самоконтроль, должны предпочитать такие профессии, как бухгалтерское, библиотечное или банковское дело и обеспечение технической безопасности.

Хотя выводы, следующие из психоаналитической теории, весьма интересны, они почти не подвергались научной проверке, частично из-за низкого психометрического качества тестов, разработанных для оценки фрейдовских личностных типов. Поэтому изучение психологических функций труда остается актуальной и важной темой для дальнейших исследований психологов психоаналитического направления. Однако отсутствие полной ясности в этом вопросе не мешает исследователям, интересующимся психоаналитической теорией, заниматься изучением трудового поведения. Например, Рорлих (Rohrlich, 1980) заметил, что в рабочей обстановке наблюдается высокий уровень агрессии, что особенно ярко отражают термины, используемые в обыденном языке: «*биться* над решением задачи»; «*уцепиться* за новую идею»; «*бороться* с фактами»; «*вгрызаться зубами* в работу»; «*обрушить* фондовый рынок»; «выбирать людей *с кулаками*». Предполагается, что работа помогает человеку понять самого себя, дает чувства защищенности, собственной компетентности, силы и самоуважения, которые нужны при взаимодействиях со внешним миром, а также ощущение власти над временем и чувство движения вперед. Однако в тех случаях, когда не установлен баланс между работой и любовью, вполне вероятны неблагоприятные патопсихологические последствия, такие как следующие:

1) *психологическая зависимость (addiction) от работы* — ее причинами являются сильная склонность к профессиональному самосовершенствованию (и дискомфорт,

связанный с эмоциями, фантазиями и спонтанностью); потребность в порядке и анализе; возможность манипулировать и управлять окружающими; обсессивное стремление к достижению поставленных целей; потребность в чувстве собственной эффективности и результативности. Выделяют следующие типы болезненного пристрастия к работе:

2) *агрессивный и враждебный* — работа является для человека социально приемлемым способом дать выход агрессивной энергии;
3) *униженный (ashamed)* — человек с низкой самооценкой, обретающий чувство собственного достоинства только на работе;
4) *состязательный* — работа дает возможность помериться силами с внешним миром и победить в этой борьбе;
5) *защитный* — работа защищает человека от неприятных чувств и помогает ему забыть о потребностях, желаниях и влечениях, мысли о которых причиняют душевную боль;
6) *одинокий* — работа выполняет функцию объединения людей в группы, большие чем нуклеарная семья, и дает чувство принадлежности к группе;
7) *виноватый* — некоторые люди работают все больше и усерднее, отказываясь признать, что работа доставляет им удовольствие;
8) *латентно гомосексуальный* — человеку нравится быть в подчинении у других мужчин, или он получает удовольствие, находясь в среде с повышенным уровнем маскулинности;
9) *нарциссический* — компульсивная зависимость от работы компенсирует постоянно присутствующее чувство собственной неадекватности;
10) *обсессивный* — работа предоставляет идеальные условия для того, чтобы организовывать, классифицировать и формулировать определения;
11) *пассивно зависимый* — на работе о человеке заботятся и указывают ему, что следует делать;
12) *пре/пост-психотический* — после окончания рабочего дня человек испытывает растерянность, поскольку его личные отношения имеют слишком неопределенный характер, и он не знает, как провести свободное время;
13) *импотентный* — на работе можно пофлиртовать и установить псевдоинтимные отношения.

> Работа укрепляет и определяет чувство «Я»; любовь размывает и стирает границы собственного «Я». Работа — это структура и порядок; любовь — это свобода. Работа ориентирована на будущее, на достижение целей; любовь живет настоящим. Работа требует доминантности и мастерства; любовь — чуткости и подчиненности. Работа относится к сфере ума; любовь является чувством (Rohrlich, 1980, pp. 231–2).

7.11. Работа с точки зрения «Я»-психологии

Многие авторы, от Маркса до Маслоу, считают, что хорошая работа — т. е. работа, позволяющая приобретать и использовать новые умения, принимать ответственные решения и т. п., — способствует формированию положительной самооценки и ощущения

личного контроля над своей судьбой. Если на работе человеку приходится раболепствовать, скучать, унижаться или испытывать стресс, то он будет отчужден или отделен от своего истинного «Я» и у него сформируется дисфункциональная низкая самооценка. Все теории самоактуализации содержат тезис, согласно которому доминирующим мотивом любого трудового поведения и поведения вообще является наиболее полное выражение индивидуальных умений и способностей (O'Brien, 1986).

Наиболее широкой известностью пользуется, конечно, теория Маслоу. Он утверждал, что работающий человек может достичь самоактуализации, если на работе он использует свои способности для достижения позитивных целей, работа удовлетворяет его потребности и служит реализации таких ценностей, как поиск истины, уникальность, целостность, совершенство и независимость. Тем не менее эти теории имеют серьезные недостатки, связанные в основном с нечеткостью определений используемых в них понятий и отсутствием надежных методов их измерения. Однако важнее всего то, что в этих теориях не учитываются индивидуальные различия и личностные особенности. Подразумевается, что удовлетворенность работой, а возможно, и продуктивность *всех* людей определяются одинаковыми процессами и факторами. Хотя специалисты в области «Я»-психологии уделяют много внимания потребностям, они, как правило, не разрабатывают сложных теорий индивидуальных различий и не изучают влияния последних на выбор профессии и продуктивность представителей различных профессий.

Они не проводят широкомасштабных эмпирических исследований и опираются на данные изучения отдельных случаев, поэтому не исключено, что приведенные далее результаты релевантны только для небольшой группы людей, которые недостаточно хорошо адаптировались, но тем не менее усердно трудятся.

Оутс (Oates, 1971) ввел в употребление неологизм «трудоголик», обозначающий человека, который испытывает психологическую зависимость от работы и компульсивную, т. е. неконтролируемую, потребность непрестанно трудиться. Однако в то время как людей, страдающих другими аддикциями, обычно презирают, трудоголизм часто превозносят, ценят, а также ожидают и даже требуют, чтобы работники были трудоголиками. Оутс (Oates, 1971) приводит следующие признаки этого «синдрома»: работник с гордостью рассказывает о том, как много он трудится; презрительно отзывается о других, которые работают меньше или хуже, чем он; не способен ответить отказом на просьбу выполнить дополнительную работу и вообще склонен к соперничеству.

Согласно определению Макловиц (Machlowitz, 1980), трудоголики — это люди, у которых есть внутреннее желание работать много и усердно; почти всегда они работают больше и лучше, чем предписывают их должностные обязанности и ожидают их коллеги или работодатели. На первой странице своей книги Макловиц цитирует Гэлбрейта, который отметил, что «самая высоконравственная этика — это трудовая этика». В своей книге она подразумевает, что трудоголики являются олицетворением протестантской трудовой этики.

По мнению Макловиц (Machlowitz, 1980), всем истинным трудоголикам присущи 6 общих черт, причем некоторые из них скорее парадоксальны, чем стереотипны. Трудоголики работают интенсивно, энергично, с большим желанием и стремятся превзойти в работе своих коллег; они испытывают сильные сомнения в себе; предпочитают работу отдыху; могут трудиться — и трудятся — всегда и везде; стараются тратить свое время с максимальной пользой и не проводят различия между делами и удовольствием.

Хотя эти черты присутствуют у всех трудоголиков, можно выделить 4 четко выраженных типа трудоголиков:

- *Самоотверженный трудоголик.* Это трудоголики, целиком посвятившие себя своему делу и не имеющие других интересов — таких часто описывают как обычные люди, так и журналисты. Они отказывают себе в отдыхе; многие из них лишены чувства юмора и довольно бесцеремонны.
- *Интегрированный трудоголик.* Трудоголики этого типа интересуются некоторыми вещами, не имеющими отношения к их работе. Поэтому, хотя для них «вся жизнь в работе», у них иногда имеются некоторые «внешние» интересы.
- *Диффузный трудоголик.* У трудоголиков этого типа имеются многочисленные интересы, связи с другими людьми и цели, которые гораздо разнообразнее, чем у интегрированных трудоголиков. Более того, они могут довольно часто менять работу, преследуя свои цели.
- *Интенсивный трудоголик.* Трудоголики этого типа относятся к отдыху (часто они занимаются соревновательными видами спорта) с такой же страстью, как к работе, и проводят свободное время столь же напряженно и в таком же высоком темпе, как работают. Они целиком отдаются как работе, так и отдыху.

Некоторые считают, что трудоголизм — это обсессивно-компульсивный невроз, для которого характерны обострение, сужение и концентрация внимания, беспрерывная активность, ритуалоподобные формы поведения и «сильное желание быть в курсе всех дел и иметь возможность влиять на них». Однако причины этого «синдрома» уходят своими корнями в детство, поэтому существуют легко распознаваемые прогностические признаки трудоголизма. Макловиц (Machlowitz, 1980) утверждает, что у некоторых детей имеется внутренняя мотивация достижения, а других подталкивают их родители, например, с помощью подкрепления — т. е. родители угрожают, что не будут любить ребенка, если он не будет соответствовать их все время возрастающим ожиданиям:

> Если ребенок считает, что родительская любовь к нему не является безусловной, а зависит от его достижений, то это, конечно, способствует движению вперед, но в то же время может стать источником неуверенности в себе... успех способствует дальнейшему успеху, однако угроза неудачи оказывает даже еще более сильное и непреодолимое стимулирующее влияние (Machlowitz, 1980, pp. 41–2).

Кроме того, родители-трудоголики могут подавать пример своим детям, способствуя развитию трудоголизма у детей. Однако очень занятые люди часто оказываются плохими родителями, поскольку они не проявляют достаточного внимания к детям или просто очень устают на работе. Трудоголик, играющий со своими детьми, — это не более чем оксюморон. Макловиц (Machlowitz, 1980) называет ряд причин, по которым трудоголики избегают уходить в отпуск и брать отгулы. Например, у них никогда не было хороших впечатлений от отпуска — либо из-за завышенных ожиданий, либо потому, что они неправильно выбирали вид отдыха; поскольку они испытывают страсть к работе, то они не ощущают потребности полностью оторваться от нее; традиционные формы отдыха и развлечений кажутся им потерей времени, и они не видят в них никакого смысла; они считают, что отпуск приносит больше забот и тревог, связанных с подготовкой к нему, чем удовольствия; и наконец, трудоголики

боятся, что они могут потерять полный контроль над своими рабочими делами, если уйдут в отпуск.

Несколько позже Спенс и Роббинс (Spence and Robbins, 1992) обнаружили, что у трудоголиков высокие уровни вовлеченности в работу, однако они испытывают от работы мало удовольствия, в то время как у трудовых энтузиастов высокие уровни обоих этих параметров. Оказалось, что у трудоголиков высокие уровни перфекционизма, нежелания перекладывать ответственность на плечи других, вызванного работой стресса и — что интересно — жалоб на плохое здоровье. Последние могут указывать на существование нейротического компонента трудоголизма.

7.12. Заключение

В последнее время происходит возрождение интереса к личностному тестированию с целью подбора кадров. Решены многие методологические проблемы, из-за которых личностное тестирование с целью прогнозирования трудового поведения прежде вызывало возражения, — это такие проблемы, как искажение реакций (Hough *et al.*, 1990), социальная желательность (Ones *et al.*, 1996) и установление баланса между широкополосностью и точностью (Hogan and Roberts, 1996). Исследования, проведенные за последние 20 лет, ясно показывают, что личностные параметры связаны с чрезвычайно широким спектром параметров профессионально-релевантного поведения, таких как абсентеизм, надежность сотрудника, удовлетворенность работой и мотивация. По-видимому, прошло то время, когда специалисты в области организационной психологии и психологии труда считали личностные параметры альтернативными или слабыми прогностическими факторами трудового поведения.

В настоящее время постепенно формируется единое мнение по вопросу об использовании теории личности в контексте трудовой деятельности. Во-первых, измерения личностных черт должны быть не только надежными, но их следует проводить на необходимом уровне специфичности. Это означает, что черты высшего уровня являются слишком широкими и поэтому иногда они недостаточно сензитивны к различиям. Например, в отличие от первичного фактора экстраверсии, который называют «стремлением к острым ощущениям», фактор «теплота» или «положительные эмоции» может положительно коррелировать с ориентацией на работу в сфере обслуживания. Поэтому важно тщательно выбирать переменную-*предиктор* (какую черту следует измерять и на каком уровне, использовать ли данные самоотчета или оценки, выставленные другими, и т. д.).

Еще важнее то, что по-прежнему сохраняет актуальность проблема получения точных, сензитивных, обобщенных оценок *критериальной* переменной, например лидерство и личная дисциплина, поведение, снижающее продуктивность работы, креативность, эффективность торговли, успешность обучения. После того как такие оценки получены, становится возможным выбор конкретного параметра-предиктора. Использование батарей личностных тестов наряду с ненадежно измеренными критериями трудовой деятельности не только приводит к разочарованию, но и не соответствует высоким научным стандартам. Именно из-за использования такого подхода теория личности пользуется плохой репутацией у организационных психологов.

Литература

Adler, S. (1996) Personality and work behaviour: exploring the linkages. *Applied Psychology: An International Review* **45**, 207–24.

Arneson, S., Millikin-Davies, M. and Hogan, J. (1993) Validation of personality and cognitive measures for insurance claims examiners. *Journal of Business and Psychology* **7**, 459–73.

Arvey, R., Bouchard, T., Segal, N. and Abraham, L. (1989) Job satisfaction: environmental and genetic components. *Journal of Applied Psychology* **74**, 187–92.

Barrick, M. and Mount, M. (1991) The Big Five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. *Personnel Psychology* **44**, 1–26.

Bartram, D. (1995) The predictive validity of the EPI and 16PF for military flying training. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* **68**, 219–30.

Bartram, D. and Dale, H. (1982) The Eysenck Personality Inventory as a selection test for military pilots. *Journal of Occupational Psychology* **55**, 287–96.

Bernadin, H. and Bownas, D. (1985) *Personality assessment in organizations*. New York: Praeger.

Blunt, P. (1978) Personality characteristics of a group of white South African managers. *International Journal of Psychology* **13**, 139–46.

Boddy, I., Carver, A. and Rowley, K. (1986) Effects of positive and negative verbal reinforcement on performance as a function of extraversion-introversion. *Personality and Individual Differences* **7**, 81–8.

Booysen, A. and Erasmus, J. (1989) Die verband tussen enkele persoonlikheidsfaktore en botsingrisiko. *South African Journal of Psychology* **55**, 321–9.

Campbell, J. B. and Hawley, C. W. (1982) Study habits and Eysenck's theory of extraversion-introversion. *Journal of Research in Personality* **16**, 139–46.

Collar, D., Miller, M., Doverspike, D. and Klawsky, J. (1996) Comparison of factor structures and criterion-related validity coefficients for two measures of personality based on the five-factor model. *Journal of Applied Psychology* **81**, 694–700.

Cooper, R. and Payne, R. (1967) Extraversion and some aspects of work behaviour. *Personnel Psychology* **20**, 45–7.

Cortina, J., Doherty, M., Schmitt, N., Kaufman, G. and Smith, R. (1992) The 'Big Five' personality factors in the IPI and MMPI: predictors of police performance. *Personnel Psychology* **45**, 119–40.

Costa, P. (1996) Work and personality: use of the NEO-PI-R in industrial/organizational psychology. *Applied Psychology: An International Perspective* **45**, 225–41.

Costa, P., McCrae, R. and Holland, J. (1984) Personality and vocational interests in an adult sample. *Journal of Applied Psychology* **69**, 390–400.

Costa, P., McCrae, R. and Kay, G. (1995) Persons, places and personality: career assessment using the revised NEO personality inventory. *Journal of Career Assessment* **3**, 123–39.

Craske, S. (1968) A study of the relation between personality and accident history. *British Journal of Medical Psychology* **41**, 399–404.

Day, D. and Silverman, S. (1989) Personality and job performance: evidence of incremental validity. *Personnel Psychology* **42**, 25–36.

Dykeman, C. and Dykeman, J. (1996) Big Five personality profiles of executive recruiters. *Journal od Employment Counselling* **33**, 77–86.

Eysenck, H. (1967a) *The biological basis of personality*. Springfield, IL:Thomas.

Eysenck, H. (1967b) Personality patterns in various groups. *Occupational Psychology* **41**, 249–50.

Fagerstrom, K. and Lisper, H. (1977) Effects of listening to car radio, experience and personality of the driver on subsidiary reaction time and heart rate in a long-term driving task. In Michael, R. (ed.), *Vigilance*. New York: Plenum.

Fine, B. (1963) Introversion-extraversion and motor vehicle driver behaviour. *Perceptual and Motor Skills* **12,** 95–100.

Fryer, D. (1986) Employment deprivation and personnel agency during unemployment. *Social behaviour* **1,** 3–27.

Furnham, A. (1992a) *Personality at work*. London: Routledge.

Furnham, A. (1992b) Personality and learning style. *Personality and Individual Differences* **13,** 429–38.

Furnham, A. (1997) *The psychology of behaviour at work*. Hove: Psychology Press.

Furnham, A. and Zacherl, M. (1986) Personality and job satisfaction. *Personality and Individual Differences* **7,** 453–5.

Furnham, A. and Saipe, J. (1993) Personality correlates of convicted drivers. *Personality and Individual Differences* **14,** 329–36.

Furnham, A. and Stringfield, P. (1993) Personality and occupational behaviour. *Human Relations* **46,** 827–48.

Furnham, A. and Coveney, R. (1996) Personality and customer service. *Psychological Reports* **79,** 675–81.

Furnham, A. and Bradley, A. (1997) Music while you work: the differential distraction of background music on the cognitive test of performance of introverts and extraverts. *Applied Cognitive Psychology* **11,** 445–55.

Furnham, A. and Miller, T. (1997) Personality, absenteeism and productivity. *Personality and Individual Differences* **23,** 705–8.

Furnham, A., Gunter, B. and Peterson, E. (1994) Television distraction and the performance of introverts and extraverts. *Applied Cognitive Psychology* **8,** 705–11.

Furnham, A., Crump, J. and Whelan, J. (1997) Validating the NEO Personality Inventory using assessors' ratings. *Personality and Individual Differences* **22,** 669–75.

Furnham, A., Jackson, C. and Miller, T. (1998) *Personality, learning and work performance*. Unpublished paper.

Gellarty, I., Paunonen, S., Meyer, J., Jackson, D. and Goffin, R. (1991) Personality, vocational interest, and cognitive predictors of managerial job performance and satisfaction. *Personality and Individual Differences* **12,** 221–31.

Ghiselli, E. (1966) *The validity of occupational aptitude tests*. New York: John Wiley.

Ghiselli, E. and Barthol, P. (1953) The validity of aptitude inventories in the selection of employees. *Journal of Applied Psychology* **37,** 18–20.

Ghiselli, E. and Brown, C. (1955) *Personnel and industrial psychology*. New York: McGraw-Hill.

Gottfredson, G., Jones, C. and Holland, J. (1993) Personality and vocational interests. *Journal of Counselling Psychology* **40,** 518–24.

Grant, J. (1995) The proactive personality scale and objective job performance among real estate agents. *Journal of Applied Psychology* **80,** 532–7.

Gray, J. (1964) Strength of the nervous system and levels of arousal: a reinterpretation. In Gray, J. (ed.) *Pavlov's typology*. Oxford: Pergamon, 289–366.

Gray, J. (1973) Causal theories of personality and how to test them. In Royce, J. (ed.), *Multivariate analysis and psychological theory*. New York: Academic Press.

Guion, R. and Gottier, R. (1965) Validity of personality measures in personnel selection. *Personnel Psychology* **18,** 135–64.

Gupta, B. (1976) Extraversion and reinforcement in verbal operant conditioning. *British Journal of Psychology* **67**, 47–52.

Hansen, C. (1989) A causal model of the relationship between accidents, biodata, personality and cognitive factors. *Journal of Applied Psychology* **74**, 81–90.

Hill, A. (1975) Extraversion and variety-seeking in a monotonous task. *British Journal of Psychology* **66**, 9–13.

Hogan, J. and Hogan, R.(1989) How to measure employees' reliability. *Journal of Applied Psychology* **74**, 273–9.

Hogan, J. and Roberts, B. (1996) Issues and non-issues in the fidelity bandwidth trade-off. *Journal of Organizational Behaviour* **17**, 627–37.

Hogan, R. (1990) Personality and personality measurement. In Dunnette, M. and Hough, L. (eds.), *Handbook of industrial/organizational psychology*. Paola Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Holloway, W. (1991) *Work psychology and organizational behaviour.* London: Sage.

Honey, P. and Mumford, A. (1982) *The manual of learning styles.* Maidenhead: Honey.

Horman, H-J. and Maschke, P. (1996) On the relation between personality and job performance of airline pilots. *International Journal of Aviation Psychology* **6**, 171–8.

Hough, L. (1992) The 'Big Five' personality variables — construct confusion: descriptive versus predictive. *Human Performance* **5**, 139–55.

Hough, L. (1997) Personality at work: issues and evidence. In Hakel, M. (ed.), *Beyond multiple choice: evaluating alternatives to traditional testing for selection.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hough, L. and Schneider, R. (1996) Personality traits, taxonomies, and applications in organizations. *San Francisco, CA: Jersey Bass, 31–88.*

Hough, L., Eaton, N., Dunnette, M., Kamp, J. and McCloy, R. (1990) Criterion-related validities of personality constructs and the effects of response distortion on those validities. *Journal of Applied Psychology* **75**, 501–95.

Hunter, J. and Hunter, R. (1984) Validity and utility of alternative predictors of job performance. *Psychological Bulletin* **96**, 72–98.

Jahoda, M. (1982) *Employment and unemployment: a social-psychological analysis.* Cambridge: Cambridge University Press.

Jessup, G. and Jessup, H. (1971) Validity of Eysenck's Personality Inventory in pilot selection. *Occupational Psychology* **45**, 111–23.

Judge, T., Martocchio, J. and Thorensen, C. (1997) Five-factor model of personality and employee absence. *Journal of Applied Psychology* **82**, 745–55.

Kline, P. (1984) *Psychology and Freudian theory.* London: Methuen.

Krilowicz, T. and Lowery, C. (1996) Evaluation of personality measures for the selection of textile employees. *Journal of Business and Personality* **11**, 55–61.

Lanyon, R. and Goodstein, L. (1997) *Personality assessment.* New York: Wiley.

Levin, I. and Stokes, J. (1989) Dispositional approach to job satisfaction: role of negative affectivity. *Journal of Applied Psychology* **74**, 752–8.

Loo, R. (1979) Role of primary personality factors in the perception of traffic signs and driver violations and accidents. *Accident Analysis and Prevention* **11**,125–7.

McCord, R. and Wakefield, J. (1981) Arithmetic achievement as a function of introversion-extraversion and teacher-presented reward and punishment. *Personality and Individual Differences* **2**,145–52.

McKenzie, J. (1989) Neuroticism and academic achievement: the Furneaux factor. *Personality and Individual Differences* **10**, 509–15.

Machlowitz, M. (1980) *Workaholics.* New York: Mentor.

Morgenstein, S., Hodgson, R. J. and Law, L. (1974) *Work Efficiency and Personality Ergonomics* **17,** 211–20.

Mount, M. and Barrick, M. (1995) The big five personality dimensions: implications for research and practice in human resources management. *Research in Personnel and Human Resources Management* **13,** 153–200.

Muscio, B. (1919) *Lectures on industrial psychology.* Easton: Hive.

Munsterberg, H. (1913) *Psychology and industrial efficiency.* Boston, MA: Houghton Mifflin.

Nicholson, N. (1996) Towards a new agenda for work and personality. *Applied Psychology: An International Review* **45,** 189–215.

Oates, W. (1971) *Confessions of a workaholic.* New York: World Publishing Co.

O'Brien, (1986) *The psychology of work and unemployment.* Chichester: John Wiley.

Okaue, M., Nakamura, M. and Niura, K. (1997) Personality characteristics of pilots on EPPS, MPI and DOSEFU. *Reports of Aeromedical Laboratories* **18,** 153–200.

Ones, D., Mount, M. and Hunter, J. (1994) Personality and job performance: a critique of the Tett, Jackson & Rothstein (1991) meta-analysis. *Personnel Psychology* **47,** 147–156.

Ones, D., Viswesvaran, C. and Reiss, A. (1996) Role of social desirability in personality testing for personnel selection: the red herring. *Journal of Applied Psychology* **81,** 660–79.

Organ, D. (1975) Effects of pressure and individual neuroticism on emotional responses to task-role ambiguity. *Journal of Applied Psychology* **60,** 397–400.

Patterson, C., Kosson, D. and Newman, J. (1987) Reaction to punishment, reflectivity, and passive avoidance learning in extraverts. *Journal of Personality and Social Psychology* **52,** 565–75.

Perone, M., De Waard, R. and Baron, A. (1979) Satisfaction with real and simulated jobs in relation to personality variables and drug use. *Journal of Applied Psychology* **64,** 660–68.

Raymark, P., Schmidt, M. and Guion, R. (1997) Identifying potentially useful personality constructs for employee selection. *Personnel Psychology* **50,** 720–36.

Reinhardt, R. (1970) The outstanding jet pilot. *American Journal of Psychiatry* **127,** 732–6.

Robertson, I. and Kinder, A. (1993) Personality and job competence: the criterion-related validity of some personality variables. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* **66,** 225–44.

Rohrlich, J. (1980) *Work and love: the crucial balance.* New York: Summit.

Salgado, J. (1997) The five-factor model of personality and job performance in the European Community. *Journal of Applied Psychology* **82,** 30–43.

Salgado, J. and Rumbo, A. (1997) Personality and job performance in financial service managers. *International Journal of Selection and Assessment* **5,** 91–100.

Savage, R. and Stewart, R. (1972) Personality and the success of card-punch operators in training. *British Journal of Psychology* **63,** 445–50.

Schenk, J. and Rausche, A. (1979) The personality of accident-prone drivers. *Psychologie und Poaxis* **23,** 241–7.

Schmitt, N., Goodling, R., Noe, R. and Kirsch, M. (1984) Meta-analysis of validity studies published between 1964 and 1982 and the investigations of study characteristics. *Personnel Psychology* **37,** 407–22.

Schneider, B. (1996) Whither goest personality at work? *Applied Psychology: An International Review* **45,** 289–96.

Shaw, L. and Sichel, H. (1970) *Accident proneness.* Oxford: Pergamon.

Spence, J. and Robbins, A. (1992) Workaholism: definition, measurement, and preliminary results. *Journal of Personality Assessment* **58**, 160–75.

Staw, B. and Ross, J. (1985) Stability in the midst of change: a dispositional approach to job attitudes. *Journal of Applied Psychology* **70**, 469–80.

Sterns, L., Alexander, R., Barrett, G. and Dambrot, F. (1983) The relationship of extraversion and neuroticism with job preferences and job satisfaction for clerical employees. *Journal of Occupational Psychology* **56**, 145–55.

Tett, R., Jackson, D. and Rothstein, M. (1991a) Personality measures as predictors of job performance: a meta-analysis review. *Personnel Psychology* **44**, 703–37.

Tett, R., Jackson, D., Rothstein, M. and Reddon, J. (1991b) Meta-analysis of personality and job performance relations. *Personnel Psychology* **47**, 157–72.

Torrubia, R. and Tobena, A. (1984) A scale for the assessment of 'susceptibility to punishment' as a measure of anxiety. *Personality and Individual Differences* **5**,371–5.

Van den Berg, P. and Feij, J. (1993) Personality traits and job characteristics as predictors of job experience. *European Journal of Personality* **7**, 337–57.

Venables, P. (1956) Car driving consistency and measures of personality. *Journal of Applied Psychology* **40**, 21–4.

Wakefield, J. (1979) *Using personality to individualize instruction.* San Francisco, CA: Edward.

Wilson, E., Barrett, P. and Gray, J. (1989) Human reactions to reward and punishment: a questionnaire examination of Gray's personality theory. *British Journal of Psychology* **80**, 509–15.

Yermolayeva-Tomina, L. B. (1964) *Pavlov's typology.* Oxford: Pergamon.

8

Личность и досуг

8.1. Введение

Теме изучения связи между личностными характеристиками людей и тем, как они проводят свой досуг, посвящено удивительно мало публикаций. Как специалистов в области теоретической психологии личности, так и исследователей темы досуга, по-видимому, мало интересует, почему определенные люди предпочитают посвящать свой досуг тем или иным видам деятельности, достигают в них совершенства, страстно увлекаются ими, будто одержимые, а другие виды деятельности, наоборот, вызывают у них скуку или страх. Тем не менее тема досуга уже давно интересует людей, не принадлежащих к научному миру, особенно тех, которые занимаются подбором кадров. Например, во время интервью при приеме на работу многих претендентов спрашивают о том, как они проводят свое свободное время, а иногда в анкете, которую заполняет кандидат, имеются вопросы на эту тему. Большинство интервьюеров, по-видимому, предполагают, что формы проведения досуга, как правило, являются объектом относительно «свободного выбора», который совершается без всякого принуждения, поэтому по предпочитаемым человеком видам отдыха можно судить о его потребностях и личностных чертах (Furnham, 1990, 1994). Вполне возможно, что эти интуитивные догадки верны (Brandstдtter, 1994). Так, например, склонные к риску любители острых ощущений выбирают дельтапланеризм и затяжные прыжки с парашютом; интровертам нравятся соревновательные логические игры, такие как бридж и шахматы, а искателей приключений, не нашедших своего места в обществе, привлекают экстремальные виды спорта. Ньюлингер отмечает:

> Досуг кажется идеальной областью для исследования личностной динамики. Досуг можно сравнить с карточкой теста Роршаха, на которую мы проецируем наши фантазии, желания и мечты. По какой сфере жизни можно лучше судить о поведении, которое в основном определяется, или должно определяться, желаниями и мотивами человека? (Neulinger, 1978, p. ix).

Досуг дает множество возможностей для удовлетворения самых разнообразных психологических потребностей, от наслаждения природой, снижения напряжения и устранения физических стрессоров до социального признания, развития умений и поиска возбуждающих стимулов. На досуге у человека может искажаться ощущение времени и снижаться уровень тревоги и напряженности. Полностью погрузившись в любимое занятие, человек забывает обо всем, его внимания концентрируется на более

узкой, но более интересной для него области, и это является источником приятных ощущений.

Многие авторы приводят многочисленные «данные о досуге» и статистику, которая позволяет получить определенное представление о мотивации досуга (Neulinger, 1978; Argyle, 1996). Разумеется, данные о досуге коррелируют со множеством демографических факторов, в особенности с такими, как возраст, пол и принадлежность к определенному социально-экономическому классу. В настоящее время формы проведения досуга зависят от половой принадлежности не столь сильно, как прежде, но заметные половые различия все-таки сохраняются. Поскольку возраст связан с такими факторами, как материальное благосостояние и физическая подготовка, то предпочитаемые людьми виды отдыха также явно зависят от возраста. Кроме того, предпочтения в области досуга явно связаны со многими коррелятами принадлежности к определенному социальному классу, такими как уровень образования, доходы и профессия.

Религиозные верования, расовые различия, национальность и состояние здоровья также оказывают влияние на выбор деятельности, которой люди посвящают свое свободное время. Кроме того, существуют культурные и субкультурные различия в установках по отношению к досугу.

Исследование связи между складом личности и формами проведения досуга — это непростая задача, сложность которой частично обусловлена нечеткостью определений обеих переменных. При прогнозировании поведения людей на досуге по личностным чертам возникает еще одна трудность — дело в том, что разные люди, занимаясь одним и тем же видом деятельности, могут удовлетворять различные потребности; кроме того, определенный вид деятельности может в разное время и при различных условиях удовлетворять различные потребности данного человека. Тем не менее исследователи связывают с досугом различные переменные индивидуальных различий, в том числе стиль атрибуции, душевное здоровье, мотивы, потребности, личностные черты, самооценку и самовосприятие.

Шиверс (Shivers, 1981) считает, что под досугом можно подразумевать следующие 7 понятий:

- досуг как *рекреативная деятельность* — время, отводимое на творчество и учебу; символ культурных достижений и повышения уровня образования;
- досуг как *удовольствие* — источник счастья, имеющего в какой-то степени гедонистический характер; досуг дает возможность избежать скуки и заняться деятельностью, доставляющей максимальное удовольствие;
- досуг как *восстановление сил* — на досуге человек получает физиологическую и психологическую стимуляцию, необходимую для того, чтобы продолжить работу, которая должна быть основной ареной для самореализации;
- досуг как *экзистенциальное состояние* — досуг воспринимается человеком как состояние свободы как таковой, которое нельзя определять через виды связанной с ним деятельности;
- досуг как *функция* — досуг можно рассматривать с точки зрения выполняемых им функций, таких как релаксация, развлечение, расширение опыта; в сущности, это временное освобождение от некоторых обязанностей;
- досуг как отражение *социальной стратификации* — на досуге представители одного класса щедро тратят свое время и/или деньги на глазах у других, чтобы соответство-

вать их представлениям о жизненных стандартах этого класса; столь непродуктивное использование времени свидетельствует о том, что финансовое положение человека позволяет ему вести праздную жизнь;

- досуг как *время* — для любого человека это дискреционное (т. е. используемое по собственному усмотрению) или свободное время, которое не требуется для поддержания биологических функций, экономического благосостояния или выполнения социокультурных обязательств. Досуг — это выбор.

Шиверс (Shivers, 1981) указывает на некоторые проблемы, связанные с неадекватной концептуализацией понятия досуг:

> В традиционные определения отдыха (*recreation*) обычно входят пять пунктов. В них указано, когда человек отдыхает (на досуге), почему он отдыхает (основной мотив), как он отдыхает (свобода выбора), чем он занимается (вид деятельности) и в каком контексте (условия). Эти пункты позволяют ограничить смысловое содержание понятия, иначе многие виды человеческой деятельности можно было бы назвать в каком-то смысле рекреативными... Как прежде, так и теперь отдых считается антитезой труда. Полагают, что он обладает ценностью, поскольку способствует душевному здоровью, хорошему самочувствию, творчеству, развитию личности, удовлетворенности, самоутверждению, получению удовольствия и т. п. ...Таким образом, под отдыхом можно подразумевать все, что угодно, от универсальной панацеи до обычных спортивных развлечений и игр или физических упражнений и искусства (Shivers, 1981, р. 180).

Формулировка определения понятий «спорт» и «досуг» до сих пор остается проблематичной. Ньюлингер (Neulinger, 1978) сравнил классическое определение досуга с определениями, которые сформулированы в XX веке. Он попытался составить денотативное и коннотативное определение досуга, подчеркивая, что самыми существенными характеристиками досуга являются такие факторы, как дискреционность времени и деятельности, а также определенное психическое состояние. Хотя существует несколько определений досуга, все они несколько нечеткие, противоречивые и туманные. Однако, как отмечает Стокдейл (Stockdale, 1986), трудно построить логичную теоретическую модель досуга или систему знаний о нем, если отсутствует ясное, общепринятое определение досуга. Она пишет:

> Некоторые исследователи выбирают самый простой выход: они для проформы обсуждают проблемы, связанные с определениями, а сами сосредоточиваются на изучении легко измеримых параметров досуга, таких как частота участия в деятельности тех видов, которые большинство считает отдыхом. В результате в центре внимания часто оказываются более формальные виды деятельности на досуге, а неформальные, приватные занятия или неактивные виды отдыха игнорируются. Кроме того, таким образом косвенно укрепляется позиция, согласно которой определение досуга зависит скорее от исследователей, чем от индивидуального потребителя (Stockdale, 1986, р. 7).

8.2. История досуга

Творческая деятельность на досуге и человеческое воображение положили начало искусству, науке и даже технике. Пещерная живопись, возможно, является одним из первых (и до сих пор существующим) видом искусства. В исторических источниках

описаны такие виды рекреативной деятельности, как танцы, театральные представления и детские игры. Спортивные развлечения и игры были весьма популярны в Древнем Риме. Охота и рыбная ловля пользовались популярностью в Европе в эпоху Возрождения, когда появились четкие различия между видами деятельности, которыми занимались на досуге аристократия и простые труженики. В XV веке, с появлением кальвинизма, досуг стали считать грехом, поскольку праздность отождествлялась с пороком и дьявольским искушением.

Естественно, что с сокращением длительности рабочего дня произошли большие изменения в продолжительности досуга и видах деятельности, которой люди занимаются на досуге и от которой получают удовольствие. Для широких масс досуг — это понятие, сложившееся в XX веке. В доиндустриальных обществах не было столь сильной конкуренции, поэтому люди трудились в «спокойном темпе». При таком характере трудовой деятельности многие ее продукты или процессы отражали личностные особенности мастера, а кроме того, часто труд был связан с многочисленными социальными взаимодействиями. В период с начала промышленной революции и до Второй мировой войны многим трудящимся приходилось выполнять утомительную и однообразную работу, которая не приносила им морального, а часто и материального удовлетворения. Во многих случаях досуг выполнял компенсаторную функцию.

Экономика досуга свидетельствует о наличии прямой связи между формами деятельности на досуге и национальным благосостоянием страны, поскольку для многих видов деятельности необходимы материалы и услуги, которые должны быть оплачены. Урбанизация привела к резкому увеличению количества коммерческих агентств, занимающихся организацией досуга. После Второй мировой войны, особенно в развитых западных странах, досуг стали считать необходимым и полезным для здоровья. Культурные предрассудки и религиозные запреты теперь забыты, и считается, что досуг необходим не только для достижения личной удовлетворенности, но в то же время стимулирует экономику и способствует созданию множества рабочих мест.

В Европе, Америке и ее колониях пуританство и протестантская трудовая этика оказывали и до сих пор оказывают сильное влияние, направляя в определенное русло человеческую энергию и контролируя ее использование. Вебер отмечал, что согласно нормам трудовой этики спорт и досуг считались приемлемыми в том (и только в том) случае, если они служили достижению разумной цели, а именно поддержанию физической работоспособности. Многие виды спорта считались фривольными или жестокими. Более того, полагали, что из-за увлечения спортом люди не соблюдают воскресенье и не выполняют свои духовные обязанности, а также могут пристраститься к азартным играм, что приводит к разрушительным последствиям.

Тем не менее соблюдение норм трудовой этики привело к парадоксальным последствиям, которые коснулись и спорта (Furnham, 1990). Как отмечает Колхаун (Calhoun, 1994), пуританство породило менталитет трудоголика, в результате чего увеличился объем производства, возросло благосостояние и появился досуг — таким образом, вместо обычных «игр и развлечений» возник рынок коммерческого спорта. Поэтому в наше время конкурентный коммерческий спорт (и досуг в целом) одновременно является как способом ухода от современного индустриализма, так и его выражением. В изменчивом урбанизированном мире спорт связывает человека с традициями. Произошло деление спорта на любительский и профессиональный, хотя в сфере любительского спорта весьма много противоречий. Как бизнес профессиональный спорт оказывает

сильное влияние, не соответствующее его реальному значению. Однако пуритане по-прежнему убеждены, что спорт подготавливает молодых людей к жизни в конкурентном обществе. Кроме того, спорт тесно связан с социальной стратификацией и социальной мобильностью.

Фернхем (Furnham, 1990) пишет, что Кальвин считал досуг в большинстве случаев формой праздности (которая была синонимом порока и дьявольского искушения). Кальвин считал танцы, азартные и карточные игры безнравственными, но не высказывал неодобрения в адрес рекреативной деятельности. Если деятельность на досуге способствует восстановлению сил или развитию физических или умственных способностей, необходимых для работы, то она приемлема. Таким образом, в те времена считалось, что не только бедные могут быть достойными или недостойными, но и досуг может быть полезным или вредным.

Мадрек (Mudrack, 1992) показал, что и в наше время трудовая этика может мотивировать деятельность людей как на работе, так и на досуге. Он обнаружил, что те работники, которые соглашаются с нормами трудовой этики, чаще посещают спортивный центр компании и считают, что физические упражнения помогают им лучше трудиться. Таким образом, посещение спортивных и досуговых центров на предприятии, по-видимому, связано скорее с установками по отношению к труду, чем с установками по отношению к досугу. Установки по отношению к труду и досугу можно разделить на 2 группы — в целом положительные или в целом отрицательные.

Существует 4 возможных сочетания, которые можно классифицировать следующим образом:

- *AB*: усердная работа/хороший отдых — т. е., как труд, так и досуг являются желательными видами деятельности и при правильном соотношении между ними и то и другое приносит бóльшое удовольствие;
- *AD*: пуританство — труд (во всех его формах) является благом, а досуг (какую бы форму он ни принимал) — злом;
- *CB*: гедонизм/праздность и богатство — в основном негативное отношение ко всем формам труда (особенно если он не доставляет удовольствия или недостаточно высоко оплачивается) и позитивное отношение к большинству форм досуга (особенно к предпочтительным);
- *CD*: отчуждение — люди, негативно относящиеся и к труду и к досугу, кажутся особенно отчужденными, они испытывают чувство собственного бессилия, для них отсутствуют нормы, и они не видят смысла в своей жизни.

Ясно, что кальвинистской позиции строго соответствует сочетание *AD*, хотя вполне возможно, что люди, верящие в необходимость соблюдения норм трудовой этики, могут согласиться с точкой зрения *AB*. Все зависит от характера деятельности на досуге. Приверженцы протестантской трудовой этики, разумеется, осуждают праздное времяпрепровождение и потакание собственным слабостям, например употребление спиртных напитков, но одобряют такую деятельность на досуге, которая способствует повышению образовательного уровня и укреплению здоровья. Действительно, многие виды деятельности на досуге, такие как рукоделие и ремесла, любительские занятия наукой и физические упражнения, кажутся воплощением идеалов трудовой этики. Поскольку как поведение людей на досуге, так и установки по отношению к нему

чрезвычайно разнообразны, трудно прийти даже к упрощенным выводам. Тем не менее, судя по характеру некоторых видов деятельности на досуге, вполне можно ожидать, что они будут одобрены приверженцами трудовой этики.

Однако не исключено, что сейчас происходит постепенное вытеснение трудовой этики этикой досуга. Многие авторы говорят о новой этике досуга, согласно которой досуг является высшим благом, если человек развивает свой потенциал в свое дискреционное время (Neulinger, 1978). Хотя основные положения этой новой этики не совсем ясны, в этой области необходимо провести эмпирические исследования. Так, например, Бухгольц (Buchholz, 1976) пытался исследовать так называемую *этику досуга*, согласно которой труд рассматривается как средство реализации потенциала человека только потому, что он дает возможность получить средства, необходимые для деятельности на досуге. Бухгольц предлагает следующее определение этики досуга:

> Труд как таковой не имеет смысла и необходим только как средство обеспечения досуга. Работа не может быть содержательной или приносить удовлетворение и продиктована лишь необходимостью производить товары или услуги, а также дает возможность заработать деньги для их приобретения. Человек реализует себя в деятельности, которой занимается на досуге, когда он может выбирать, как использовать свое время, и получать удовольствие от того, что интересует лично его. Именно досуг дает возможности для творчества и настоящей увлеченности. Поэтому чем меньше времени человеку приходится работать и чем больше у него свободного времени, тем лучше (Buchholz, 1976, p. 1180).

Таким образом, этику досуга можно считать позитивной противоположностью трудовой этики. Люди, не принимающие норм трудовой этики, могут соглашаться или не соглашаться с принципами этики досуга, однако маловероятно, что один и тот же человек может одновременно одобрять и первые и вторые. Поэтому можно ожидать, что между установками по отношению к трудовой этике и этике досуга будет обнаружена значимая отрицательная корреляция.

Какова взаимосвязь между трудом и досугом? После публикации статьи Виленски (Wilensky, 1960) стало обычным выделять 3 возможных типа взаимосвязи между трудом и досугом: *избыточный* (*spillover*) *досуг* является как бы продолжением работы, поэтому он мало отличается от нее, граница между работой и досугом размыта, и человек интересуется в основном работой. *Компенсационный досуг* является противоположностью труда — досуг отделяется от работы и противопоставляется ей. *Нейтральный досуг* имеет несколько иной характер, и хотя разграничение между трудом и досугом не слишком четкое, человека, по-видимому, больше интересует досуг. Такая взаимосвязь получена в результате исследований и теоретических разработок.

Паркер (Parker, 1972, 1983) попытался исследовать некоторые переменные, от которых зависит тип взаимосвязи между работой и досугом (он называет первый тип *продолжением*, второй — *противопоставлением*, а третий — *нейтральностью*) (см. табл. 8.1). На основе каждого из возможных вариантов взаимосвязи между трудом и досугом, в особенности на основе первого и второго, можно построить самые разнообразные гипотезы — например, о существовании корреляции между удовлетворенностью работой и удовлетворенностью досугом, о существовании корреляции между типами работы и видами деятельности на досуге или о степени ролевой вовлеченности в досуг. Эти гипотезы допускают эмпирическую проверку.

Кабанофф с коллегами (Kabanoff, 1980; Kabanoff and O'Brien, 1982) пытались провести эмпирический и теоретический анализ связи между трудовой деятельностью

Таблица 8.1

Типы взаимосвязи между работой и досугом и релевантные переменные

Переменные, влияющие на связь между работой и досугом	Продолжение	Противоположность	Нейтральность
Содержание работы и досуга	Аналогичное	Совершенно различное	Обычно различное
Разграничение между сферами	Слабое	Сильное	Среднее
Центральный интерес в жизни	Работа	—	Не связан с работой
Влияние работы на досуг	Заметное	Заметное	Малозаметное
Переменные трудовой деятельности			
Автономность на работе	Высокая	—	Низкая
Использование способностей (в какой степени)	Полное («напряжение»)	Частичное («ущербное»)	Не используются («скука»)
Вовлеченность	Моральная	Отчуждение	По расчету
Коллеги	Среди них есть близкие друзья	—	Среди них нет близких друзей
Влияние работы на досуг	Сильное	Слабое	Слабое
Типичные профессии	Социальные работники (особенно по месту жительства)	«Экстремальные» (например, шахтер, рыбак)	Рутинные (например, канцелярская работа, ручной труд)
Не связанные с работой переменные			
Образовательный уровень	Высокий	Низкий	Средний
Продолжительность досуга	Кратковременный	Нерегулярный	Длительный
Основная функция досуга	Продолжение личного развития	Восстановление сил	Развлечения

и деятельностью на досуге. Они предложили следующую методику анализа характеристик трудовой деятельности: испытуемые оценивали 5 параметров своей работы, а именно автономность, разнообразие, использование умений, давление и взаимодействие. Кроме того, оценивались те же параметры деятельности на досуге. Таким образом, можно было выяснить, какой из трех моделей взаимосвязи между работой и досугом соответствует тот или иной параметр — модели компенсации, генерализации или сегментации. Было выявлено несколько устойчивых закономерностей, хотя в целом корреляция между характеристиками трудовой деятельности и деятельности на досуге оказалось слабой, что свидетельствует о том, что наиболее точной является модель сегментации. Кроме того, было обнаружено влияние половых и социально-экономических факторов. Кабанофф (Kabanoff, 1980) полагает, что существует 4 различные модели взаимосвязи между трудом и досугом:

- *пассивная генерализация* — низкие уровни параметров труда и досуга (в основном у мужчин с низкими доходами, низким образовательным уровнем и внутренней трудовой мотивацией);

- *дополнительная компенсация* — низкие уровни параметров трудовой деятельности, но высокие уровни тех же параметров деятельности на досуге (в основном у людей старшего возраста, с низкими доходами, внутренним локусом контроля и низким уровнем трудовой мотивации, которая является внешней);
- *активная генерализация* — высокие уровни параметров трудовой деятельности и деятельности на досуге (более высокий образовательный уровень, высокий доход, скорее внутренняя, чем внешняя мотивация);
- *реактивная компенсация* — высокие уровни параметров трудовой деятельности и низкие уровни параметров деятельности на досуге (в основном у мужчин, сосредоточенных на работе, с внутренней мотивацией).

Гипотезы избыточного и компенсационного досуга подразумевают многомерность трудовой деятельности и деятельности на досуге, поэтому вполне возможно, что справедливы обе эти гипотезы. Таким образом, одинаковые эффекты могут быть обусловлены различными причинами и наоборот, различные эффекты могут быть вызваны одними и теми же причинами. Кроме того, характер взаимосвязи между трудом и досугом может зависеть от таких переменных, как стадия жизненного цикла, на которой находится данный человек, и его личностные характеристики.

Проводится значительное количество исследований, посвященных изучению взаимозависимостей и различий между переменными, связанными с работой и досугом (Tinsley *et al.*, 1993). Некоторые исследователи утверждают, что в приложении к работе и досугу основные понятия, такие как *контроль*, имеют существенно различное содержание, но тем не менее они также служат связующим звеном между работой и досугом (Hoff, 1986).

Другие исследователи проводят специфические исследования, которые дают интересные результаты. Например, Каун (Kaun, 1991) исследовал продолжительность жизни представителей творческих профессий и обнаружил, что многие писатели умирают в молодом возрасте. Он разработал теорию, основанную на учете интерактивного влияния, оказываемого работой и досугом на здоровье. Писатель получает мало удовольствия в процессе своей работы и часто испытывает сильную душевную боль. Писать книги трудно, а для достижения окончательного результата часто требуется много времени. Многие писатели на досуге употребляют алкоголь, курят, принимают наркотики, занимаются рискованными видами спорта и неразборчивы в сексуальных отношениях — такие виды рекреативной деятельности являются для них способом вырваться из душной атмосферы среднего класса и смягчить душевную боль, вызванную творческим процессом. Разумеется, именно эти факторы являются причиной преждевременной смерти. Таким образом, выбор тех форм проведения досуга, которые связаны с преждевременной смертью, обусловлен проблемами, возникающими в процессе работы. Кроме того, связь между трудом и досугом опосредована личностными факторами.

8.3. Исследования досуга

Количественная оценка деятельности на досуге обычно проводится одним из трех способов: измеряется количество времени, которое посвящается различным видам деятельности, количество затраченных на них денег или степень проявляемого к ним

интереса. Поэтому проводятся разнообразные исследования затрат времени или денежного бюджета, опросы о деятельности в свободное время, а также используются вопросники, разработанные для изучения содержания досуга и установок по отношению к нему. Однако при использовании любого из этих подходов возникают две проблемы: во-первых, необходим исчерпывающий, но в то же время лаконичный перечень возможных занятий на досуге, а во-вторых, нужна система классификации форм досуга. Приведем типичный перечень видов деятельности на досуге: просмотр телепередач; посещение друзей или родственников; работа во дворе или в саду; чтение журналов; чтение книг; прогулочные поездки на автомобиле; прослушивание музыкальных записей; посещение собраний и другая организационная деятельность; хобби; ужин в ресторане; занятия спортом; игра в карты, шашки и т. п.; ничего из перечисленного; посещение кафе и т. п.; пение или игра на музыкальном инструменте; посещение спортивных мероприятий; просмотр фильма в кинотеатре; просмотр фильма в авто-кинотеатре; посещение танцевального вечера; посещение драматического или оперного театра, концертного зала; посещение лекций или курсов с целью повышения образовательного уровня.

Другие авторы пытались классифицировать самые разнообразные виды деятельности, которой люди занимаются на досуге/в свободное время, разделив их на следующие специфические категории:

- *деятельность, связанная с работой,* — сверхурочная работа, поездки на работу, работа по совместительству в вечернее время;
- *продолжение образования* — занятия, курсы, исследования и чтение;
- *домашняя работа* — приготовление пищи, уборка, починка;
- *организационная работа* — общественная работа, религиозная деятельность;
- *воспитание детей* — уход за детьми, проверка домашних заданий, развлечения;
- *социальные развлечения* — театр, вечеринки, спорт, ночные клубы, посещение родственников и знакомых;
- *шоппинг* — покупка товаров повседневного пользования и предметов роскоши, удовлетворение личных и семейных потребностей;
- *активный досуг* — спорт, музыка, путешествия, прогулки, игры;
- *личные потребности* — гигиенические процедуры, одевание, ночной сон/отдых днем, оздоровительные мероприятия;
- *пассивный досуг* — радио, телевизор, аудиозаписи, чтение.

Тем не менее до сих пор не разработана исчерпывающая и в то же время лаконичная система классификации деятельности на досуге, из-за чего качество исследований в этой области, естественно, оставляет желать лучшего. Кроме того, возникает та же проблема, с которой мы сталкиваемся в литературе, посвященной влиянию личностных характеристик на трудовую деятельность и поведение потребителей: чрезвычайно трудно получить надежные и робастные измерения зависимой переменной — в данном случае характеристик досуга.

Игры и рекреативная деятельность, которые выражают одну и ту же идею, имеют чрезвычайно индивидуализированный характер. Люди играют увлеченно и страстно, отдавая игре массу энергии. Некоторые теоретики считают игру инстинктивной потребностью,

однако это понятие включает очень тонкие различия, и, кроме того, вообще неясно, поможет ли концепция досуга как инстинктивной потребности сформулировать более точное определение досуга и глубже понять его сущность.

Характерной особенностью рекреативной деятельности и досуга является то, что люди отдаются им полностью. Человек фиксирует свое внимание на выбранной им деятельности и забывает о времени. Занимаясь на досуге предпочитаемой им деятельностью, человек испытывает чувства благополучия, равновесия и сбалансированности жизни, которые он теряет на работе или в связи с другими фрустрирующими переживаниями. Какое бы то ни было любимое занятие на досуге — это деятельность ради самой деятельности, которая полностью поглощает человека и дает ему возможность проявить свои способности, реализовать свой потенциал и ценности (Neulinger, 1978).

Ньюлингер (Neulinger, 1978) провел исследование, в ходе которого он спрашивал обычных людей (взрослых американцев) о том, что означает для них досуг. Более 75% респондентов ответили, что досуг — это дискреционное время, а 20% — что это дискреционная деятельность. Только 5% респондентов считали, что досуг — это состояние ума. Многие думали, что досуг полезен для здоровья, разнообразит жизнь, способствует самоактуализации и саморефлексии.

Свободное время не обязательно является досугом; оно во многом зависит от характера и типа работы, которую выполняет данный человек. Часть своего нерабочего времени человек тратит на дорогу на работу и обратно и на выполнение многочисленных других обязанностей. Таким образом, время, посвященное работе или связанной с ней деятельности, может отражать количество имеющегося свободного времени, но это свободное время нельзя измерять в качестве чистого времени досуга.

В результате эмпирических исследований мотивации досуга выявлен ряд факторов, мотивирующих деятельность на досуге (Manfredo *et al.*, 1996). Исследователи досуга и спорта указывают на благоприятное психологическое влияние досуга. Например, Драйвер с коллегами (Driver *et al.*, 1990) утверждают, что досуг оказывает прямое влияние на психологические потребности, которые, в свою очередь, влияют на физическое и душевное здоровье, удовлетворенность жизнью и личностный рост. Эти авторы выявили следующие 8 благоприятных социальных возможностей, которые дает досуг:

1) *самовыражение* — использование творческих способностей и участие в новой деятельности;
2) *товарищеские отношения* — возможность получать поддержку в игровых отношениях;
3) *власть* — возможность управлять социальными ситуациями и быть в центре внимания;
4) *компенсация* — новые, неизведанные или необычные переживания;
5) *надежность* — длительные прочные привязанности, свободные от неприятных изменений;
6) *услуги* — возможность помочь другим;
7) *интеллектуально-эстетические возможности* — интеллектуальная стимуляция;
8) *одиночество* — возможность заниматься чем-либо в одиночестве, не испытывая ощущения угрозы.

Тинсли и Тинсли (Tinsley and Tinsley, 1986) разработали теоретическую модель проведения досуга, основанную на 21 предположении, из которых следуют специфические

выводы, касающиеся процессов и индивидуальных различий. Тем не менее авторы не включили в свою модель личностные факторы, хотя подразумевают, что они оказывают влияние.

8.4. Личностные черты и досуг

Айсо-Ахола (Iso-Ahola, 1976) утверждает, что научные публикации можно легко разделить на две категории, в зависимости от того, какой из двух подходов используется в данной работе: подход на основе *теории личностных черт*, основанный на предположении о том, что личность — это совокупность внутренних характеристик человека, являющегося объектом наблюдения, или *атрибуционный* подход, подразумевающий, что личность человека определяется особенностями восприятия наблюдателя. Атрибуционный подход складывается из различных компонентов, таких как процесс, посредством которого люди приписывают определенные личностные черты другим людям, основываясь на информации о предпочитаемых последними видах спорта/формах досуга; атрибуционные ошибки в восприятии степени свободы, которую имеют люди в выборе своего досуга и объяснение причин собственных и чужих успехов и неудач в деятельности, которой люди занимаются на досуге. В то время как подход на основе теории личностных черт имеет биологическую концептуальную основу, атрибуционный подход является по существу когнитивным. Хотя атрибуционный подход по-прежнему вызывает некоторый интерес, большинство исследований посвящено изучению личностных коррелятов предпочитаемых форм досуга и успешности деятельности на досуге.

Айзенк с коллегами (Eysenck et al., 1982) провели всесторонний и глубокий критический анализ данных о связи между занятиями спортом и личностными характеристиками и сделали важные выводы. Некоторые результаты касаются трех хорошо изученных личностных параметров, предложенных Айзенком, — экстраверсии, нейротизма и психотизма. Как спортсмены среднего уровня, так и выдающиеся спортсмены, как правило, оказываются экстравертами, поскольку у спортсменов более высокий болевой порог, они стремятся к острым ощущениям, настойчивы и обладают быстрой реакцией. С другой стороны, у спортсменов обычно обнаруживают низкие уровни нейротизма (без сопутствующей тревожности) и высокие уровни психотизма, потому что тугоподвижность психики связана с агрессивностью, эгоцентричностью и склонностью к соперничеству (*competitiveness*). Более того, тип организма (чаще всего мезоморфный) связан как с личностными характеристиками, так и со спортивными достижениями. Айзенк с коллегами также заключили, что влияние занятий спортом и участия в соревнованиях на личностные характеристики пока не изучено. Обнаружена тесная корреляция между поведением спортсменов и оценками настроения, измеряемого как состояние и как черта. Эти авторы отмечают, что высокое спортивное мастерство во многом обусловлено генетическими факторами, которыми объясняется от 70 до 90% различий; кроме того, они считают, что с помощью модификации поведения и поведенческой терапии можно существенно повысить уровень спортивных достижений. Они пишут:

> Мы можем заключить, что несомненно существуют довольно тесные связи между личностными характеристиками с одной стороны и спортивной деятельностью — с другой. Характер этих связей всегда зависит от *уровня активности*, достигнутого спортсменом, от

конкретного *вида спорта*, которым занимается человек, и даже от *определенных параметров* данного вида спорта... С учетом всех этих соображений в этой области уже подготовлена почва для исследований более высокого качества, чем качество типичных исследований последних двух или трех десятилетий. Уже накоплено достаточное количество данных, позволяющих надеяться на получение многообещающих результатов (Eysenck *et al.*, 1982, p. 49).

Ниас (Nias, 1985), исследовавший связь между личностными характеристиками и рекреативным поведением, подчеркивал значение классификации интересов, поскольку обычно кроме спортивных интересов учитываются и некоторые другие. Разработаны различные таксономии, зависящие в основном от характера (т. е. количества, степени подробности и типа) пунктов, выбранных для анализа, *а также* от выбранного статистического метода. Проанализировав примерно полдюжины исследований, автор заключает:

Показано, что склад личности связан с предпочитаемыми интересами, но уровень корреляции довольно низок. Из-за специфической природы факторов, влияющих на интересы, связь между общими личностными параметрами и интересами не может быть устойчивой и тесной. Более плодотворными могут оказаться попытки связать специфические личностные черты с фактором интереса (Nias, 1985, p. 285).

В работе Ниаса (Nias, 1985) явно прослеживается влияние теории потребностей, поскольку его интересовала в основном мотивация специфических интересов. Он также указывает на существование генетического компонента предпочитаемых интересов, а также на влияние семьи на развитие тех или иных интересов. Наконец, он отмечает, что при современном состоянии литературы на эту тему еще невозможно осуществлять «досуговую ориентацию», аналогичную профессиональной ориентации, но проводятся исследования в этом направлении.

Проведено несколько исследований с использованием айзенковской парадигмы. Фернхем (Furnham, 1981) исследовал связь между личностными параметрами (экстраверсией и нейротизмом) и предпочитаемыми видами социальной активности и деятельности на досуге. Было показано, что по сравнению с интровертами экстраверты гораздо активнее участвуют в деятельности двух видов, а именно в «социальных взаимодействиях» (посещение друзей и родственников, кино, дискотек, танцев и вечеринок) и в «физической деятельности» (активные хобби, пешие прогулки, игра в настольные игры). Оказалось, что нейротизм не связан с оценками этих двух факторов досуга. Оценки по шкале деятельности в свободное время показали, что интроверты проявляют существенно больший интерес к порядку (организация, подготовка, точность, аккуратность и планирование действий) и менее предрасположены к выражению аффилиационных потребностей (принадлежность к группе, взаимодействие и совместная деятельность). Наблюдалась тенденция к отрицательной связи между уровнями нейротизма и значением, которое испытуемые придавали таким характеристикам деятельности в свободное время, как достижения и понимание. Однако Фернхем (Furnham, 1982) обнаружил, что айзенковская шкала психотизма (тугоподвижности психики) и шкала лжи (социальной желательности) не связаны с предпочитаемыми видами деятельности столь четкими корреляциями, как экстраверсия и нейротизм.

Ниас (Nias, 1985) исследовал связь между личностными параметрами взрослых и их деятельностью на досуге и показал, что экстраверсия связана с употреблением алкоголя, участием в дружеских беседах и просмотром детективов и приключенческих фильмов (социальная активность). Этому автору также не удалось обнаружить связи

между нейротизмом и рекреативными интересами. Полученные им результаты согласуются с данными других исследований, которые свидетельствуют о том, что люди, явно оказывающие предпочтение досугу, обычно оказываются общительными, самоуверенными, разносторонними, экспрессивными, деятельными и энергичными.

Многие различные концепции личности включают такое понятие, как «поиск возбуждающих стимулов» (*arousal-seeking*). Так, например, в теории возбуждения предполагается, что парателическая доминантность тесно связана с классическими представлениями о поиске возбуждающих стимулов. Различные исследования показывают, что эта переменная связана со спортивными предпочтениями и занятиями определенными видами спорта. Например, Керр (Kerr, 1991) исследовал различные группы спортсменов и обнаружил, что у австралийских спортсменов, занимающихся серфингом и парусным спортом, средний уровень поиска возбуждающих стимулов выше, чем у штангистов; у голландских парашютистов и мотогонщиков уровень этого параметра выше, чем у бегунов-марафонцев, а у английских дельтапланеристов — выше, чем у обычного населения. Керр и Кокс (Kerr and Cox, 1991) приводят различные уровни возбуждения, которые связаны с уровнями экстраверсии и нейротизма, и общих спортивных способностей и успехов.

Тем не менее наиболее точные прогнозы, касающиеся форм досуга, можно получить на основе классических концепций теории личностных черт, т. е. экстраверсии и нейротизма. Брандштаттер (Brandstdtter, 1994), использовавший методику выборочного ведения дневника затраченного времени, обнаружил, что на досуге (и на работе) экстраверты предпочитают социальные ситуации с высоким уровнем стимуляции. Эглофф и Грюн (Egloff and Gruhn, 1996) продемонстрировали, что экстраверсия и нейротизм связаны с выбором видов спорта, для которых необходима выносливость, и с успехами в этих видах спорта. Троеборцы и бегуны на длинные дистанции оказались более экстравертированными и высказывали меньше жалоб на различного рода физические недомогания. По сравнению с интровертами экстраверты больше тренировались, обычно достигали больших успехов и ставили перед собой более ясные цели. Эти результаты недвусмысленно говорят о том, что личностные характеристики могут оказывать влияние на установки по отношению к тренировкам, умение справляться с негативными чувствами и постановку целей, а эти факторы, в свою очередь, влияют на успехи в определенном виде спорта.

Кирккалди провел критическую оценку данных о влиянии личностных черт на спортивные предпочтения и успехи и заключил:

> ...несмотря на некоторые противоречия в имеющихся данных, можно все же попытаться сделать определенные обобщения. Например, такая черта, как экстраверсия–интроверсия, по-видимому, связана с *интересом* к занятиям спортом... такая связь между экстраверсией и спортом вполне соответствует описанию экстраверта как активного и энергичного человека, который получает удовольствие от физических упражнений и деятельности, требующей напряжения сил. Экстраверты импульсивны, и их интересуют различные виды деятельности, посредством которой они утоляют свой *стимульный голод*. Они предпочитают общество других людей одиночеству и любят участвовать в вечеринках и других социальных мероприятиях (Kirkcaldy, 1985, p. 257).

Значимость влияния экстраверсии на предпочтения, касающиеся досуга, подтверждается в исследованиях с участием представителей различных возрастных групп. В результате широкомасштабного исследования рекреативных интересов учащихся средней

школы Ниас (Nias, 1985) обнаружил, что степень корреляции между интересующими детей формами досуга и личностными переменными в целом невысока и не позволяет делать надежные прогнозы, однако эти корреляции соответствуют теоретическим ожиданиям. Экстраверсия, например, оказалась связанной с интересом к поп-музыке и спорту. Кирккалди (Kirkcaldy, 1985) обнаружил положительную корреляцию между уровнями первичной черты «аффектотимия» у подростков мужского пола (ее оценивали с использованием Шестнадцатифакторного личностного опросника 16*PF*) и «ориентированной на команду» деятельностью на досуге. Оказалось, что тугоподвижность психики связана с предпочтениями, оказываемыми атлетическим и состязательным видам спорта.

Немецкий психолог Англейтнер (Angleitner, 1977) провел исследование с участием 162 пожилых жителей Западной Германии в возрасте от 58 до 90 лет и обнаружил значимые корреляции между такими видами деятельности, как рекреативные занятия спортом и гимнастикой, чтение популярных иллюстрированных журналов, посещение театра, концертов и кафе, и теми первичными чертами Шестнадцатифакторного опросника, которые связаны с экстраверсией; корреляция с вторичным фактором, а именно с эмоциональностью, не наблюдалась.

Кирккалди и Фернхем (Kirkcaldy and Furnham, 1991) заключили, что экстраверсия оказывает на дифференциацию предпочтительных рекреативных интересов более значимое влияние, чем нейротизм. Экстравертов особенно привлекала деятельность социального, игрового типа, а также динамичные, состязательные, ориентированные на единоборство виды спорта, а интроверты, наоборот, старались избегать такого рода деятельности. Не было обнаружено данных, указывающих на то, что экстраверты проявляют к традиционным командным видам спорта (например, к футболу, хоккею, баскетболу и гандболу) больший интерес, чем к тем видам, которыми занимаются в одиночку (Kirkcaldy, 1985). Оказалось, что люди с высокими уровнями нейротизма меньше интересуются состязательными видами спорта, хотя значимой корреляции обнаружить не удалось.

В целом личностными чертами обусловлена примерно одна треть различий в интересах, которые люди проявляют на досуге. Создается впечатление, что люди не просто выбирают определенную форму досуга — часто их интересы отражают личностные потребности. Однако, как мы уже говорили, выбор деятельности, которой люди посвящают свой досуг, зависит также от других факторов, таких как возраст (некоторые виды спорта не подходят для пожилых людей), географическое место жительства (некоторые люди живут слишком далеко от гор, чтобы заниматься альпинизмом или горнолыжным спортом), финансовое положение (ограниченные денежные средства не позволяют заниматься гольфом, воздухоплаванием и т. п.), пол, классовая и этническая принадлежность и состояние здоровья (Furnham, 1981).

Вили (Vealey, 1989) пересмотрел обзор Мартенса (Martens, 1975), проанализировавшего персонологические публикации на тему спорта, появившиеся с 1950 по 1970 год, и включил в него некоторые современные данные. Мартенс разделил все опубликованные исследования на экспериментальные (10%), корреляционные (89%) и клинические (1%) и указывал на методологические проблемы (неадекватная операционализация переменных, ошибки при формировании выборки, использование неподходящих измерительных инструментов и необъективность статистического анализа), а также на ошибки при интерпретации результатов (неверные выводы о наличии причинной связи, основанные на корреляционных данных, необоснованные генерализации и неправильное прогнозирование спортивных успехов по данным клинической

оценки личности). Пересматривая этот обзор, Вили (Vealey, 1989) ставил перед собой четыре задачи: анализ тенденций в изменении исследовательской парадигмы за период с 1974 по 1989 год; анализ преобладающих методологий; определение основных целей психологических исследований на тему «личность и спорт» и обобщение результатов исследований, касающихся роли личности в спорте. С использованием методологии контент-анализа он исследовал содержание 11 ведущих журналов, помещающих статьи с отчетами об исследованиях на тему «личность и спорт». Автор обнаружил, что 68% исследований являются корреляционными, 28% — экспериментальными и 4% — клиническими. Среди рассмотренных публикаций были исследования с использованием методологии опроса (26%), полевые исследования (25%), лабораторные эксперименты (23%), полевые опросы (15%) и полевые эксперименты (11%). Статистический анализ результатов контент-анализа показал, что с 1974 по 1981 год количество исследований, основанных на теории личностных черт, заметно сократилось, в то время как когнитивный подход в тот же период стал использоваться значительно более широко. Кроме того, с начала 70-х годов несколько возросла популярность подхода «черта—состояние» (*trait-state approach*), однако она никогда не достигала высокого уровня.

Вили (Vealey, 1989) дал следующие ответы на поставленные им четыре вопроса: во-первых, популярность классической теории личностных черт уменьшилась и вместо этой теории стали использовать концепцию соответствия между чертами и состояниями. Согласно этой концепции, люди с различными диспозициями реагируют на ситуации определенными состояниями, которые оказывают влияние на их поведенческие реакции. Во-вторых, с методологической точки зрения область стала более сбалансированной, т. е. уменьшилась доля корреляционных и возросла доля экспериментальных исследований; тем не менее по-прежнему не решены некоторые серьезные проблемы (одномерные планы исследований и анализы вместо многомерных, неправильное использование психологических теорий и измерительных инструментов). В-третьих, по-прежнему примерно половина исследований посвящена изучению структуры (описание), а другая половина — изучению динамики (прогнозирование), и лишь немногие исследователи интересуются модификацией (вмешательство). Наконец, наиболее заметный прогресс достигнут в тех областях, где имеется устоявшаяся теоретическая база, — например, данные атрибуционных исследований и исследований таких факторов, как уверенность в себе, тревожность и модификация.

8.5. Личность и спорт

Научная литература на тему «личность и спорт» богата и разнообразна, хотя по-прежнему остаются нерешенными многие теоретические и методологические проблемы. Кроме того, эта литература мультидисциплинарна, поскольку в данной области одновременно работают физиологи, психологи, специалисты в области спорта и социологи, и все они пользуются различными моделями, интересуются разными вопросами и имеют свои научные предпочтения. Предпринимаются попытки связать физиологические, морфологические и генетические факторы, уровни физической подготовки и личностные черты со спортивными интересами и спортивным мастерством (Davis and Mogle, 1994). Эти авторы считают, что основной задачей исследователей является дифференциация

установок людей, не являющихся спортсменами, а также дифференциация «выдающихся» спортсменов и спортсменов с «высокими достижениями» от других.

Дэвис (Davies, 1989) вполне справедливо утверждает, что в области психологии спорта существуют мифы и чрезмерно упрощенные точки зрения. Спортивное мастерство зависит от сочетания множества факторов, таких как технические способности и умения, скорость движений, уровень физической подготовки, настойчивость, умение предвидеть будущее, сосредоточенность и темперамент. Он перечисляет (несколько произвольно) и описывает 8 «психологических» факторов, которые оказывают влияние на поведение спортсменов: личностные характеристики и адаптация; опыт участия в спортивных соревнованиях; наличие психологической поддержки и консультантов; социальные давления; последовательность, уверенность и сосредоточенность; психическая подготовленность и мотивация. Дэвис (Davies, 1989) считает, что при использовании всех опросников самоотчета, предназначенных для оценки личности, возникают проблемы, связанные с диссимуляцией и с тем, что люди не всегда могут правильно описать свои потребности. Тем не менее он убежден в том, что нейротизм играет важную роль в прогнозировании и объяснении спортивных показателей:

> По-видимому, верно, что у спортсменов, выступающих на международном уровне, высокие средние уровни экстраверсии и эмоциональной стабильности. У них прослеживается тенденция к доминантности, психической тугоподвижности, самоуверенности и высокой способности противостоять давлению со стороны других спортсменов во время состязаний. У них сильный темперамент... Кроме того, исследования показывают, что отвлекающие стимулы, такие как шум и движение зрителей на трибунах, оказывают менее неблагоприятное влияние на экстравертов, которым, как правило, больше нравится выступать вместе с другими, а не в одиночку. Однако, с другой стороны, экстраверты, занимающиеся теми видами спорта, которые требуют точности и аккуратности, оказываются в невыгодном положении. ...В таких видах спорта, как стрельба из винтовки или лука, необходимо спокойно, медленно и сосредоточенно подготовиться к выстрелу, поэтому стремительность и импульсивность экстравертов в этом случае является недостатком (Davies, 1989, p. 145–146).

В течение последних 30 лет постоянно публикуются новые статьи о связи между личностными характеристиками и спортивными достижениями. Исследователи используют самые разнообразные личностные тесты, выбирая их, по-видимому, почти наугад — некоторые из этих тестов имеют серьезную теоретическую основу и хорошее психометрическое качество, в то время как валидность и надежность других инструментов почти или совсем не подвергалась проверке. Из-за этого очень трудно проводить сравнение различных исследований. Однако одна личностная шкала — а именно шкала *стремления к острым ощущениям* — привлекает к себе большое внимание. Шкала стремления к острым ощущениям, разработанная Цукерманом (Zuckerman, 1979) многократно и успешно использовалась для прогнозирования предпочтительных форм досуга и участия в той или иной деятельности. Человек с высоким уровнем стремления к острым ощущениям испытывает потребность в разнообразных новых ощущениях и готов к физическому и социальному риску ради этих переживаний; специфические гипотезы легко поддаются эмпирической проверке.

Например, Бэббитт с коллегами (Babbitt *et al.*, 1990) обнаружили, что участие в групповых занятиях аэробикой (данные о посещаемости и оценки мотивации) связано скорее с низкими, чем с высокими уровнями стремления к острым ощущениям. С другой

стороны, Кемпбелл с коллегами (Campbell *et al.*, 1993) измерили уровни стремления к острым ощущениям у спортсменов, занимающихся сплавом по бурным рекам на каноэ и каяках, и обнаружили, что полученные оценки (особенно по вспомогательной шкале стремления к возбуждающим впечатлениям и приключениям) выше, чем сравнительные нормативы. Вагнер и Хулихан (Wagner and Houlihan, 1994) обнаружили, что в соответствии с теоретическими ожиданиями уровень стремления к острым ощущениям у планеристов значительно выше, чем у других спортсменов. По данным Шрота (Schroth, 1995), оценки этого параметра у спортсменов выше, чем у людей, не занимающихся спортом; у спортсменов, занимающихся контактными видами спорта, эти оценки выше, чем у спортсменов, занимающихся неконтактными видами спорта и у спортсменов выше, чем у спортсменок. Гилкрист с коллегами (Gilchrist *et al.*, 1995) обнаружили, что в соответствии с теоретическими прогнозами оценки стремления к острым ощущениям, особенно по вспомогательной шкале стремления к возбуждающим впечатлениям и приключениям, у людей, которые выбирают рискованные формы проведения отпуска, выше, чем у тех, кто предпочитает проводить свой отпуск иначе.

Кроме того, показано, что стремление к острым ощущениям связано с предпочтением определенных телевизионных программ. Роуланд с коллегами (Rowland *et al.*, 1989) выяснили, что этот параметр связан с тем, как люди смотрят телевизор, какие передачи предпочитают и как относятся к просмотру телепередач. Например, люди с высокими уровнями стремления к острым ощущениям одновременно с просмотром телепередач занимаются другой деятельностью, однако смотрят телевизор более регулярно, чем люди с низкими уровнями стремления к острым ощущениям, которые предпочитают не отвлекаться, когда смотрят телевизор. Поттс с коллегами (Potts *et al.*, 1996) показали, что стремление к острым ощущениям связано с предпочтениями, оказываемыми определенным телепередачам. Искатели острых ощущений чаще смотрели музыкальные клипы, дневные ток-шоу, комедийные программы, документальные и мультипликационные фильмы, однако уделяли меньше внимания программам новостей и телесериалам. Форабоско и Рач (Forabosco and Ruch, 1994) обнаружили, что рейтинги различных типов юмора явно связаны со стремлением к острым ощущениям.

Исследования показывают, что наряду со стремлением к острым ощущениям другие факторы также являются значимыми предикторами интереса к определенным видам спорта и занятий ими (Franken *et al.*, 1994). Точно установлено, что спорт, являющийся самой специфической формой досуга, связан с таким фактором, как стремление к острым ощущениям. Проведено множество исследований, в которых обнаружены связи между другими личностными факторами и спортивными предпочтениями и достижениями.

Дэвис и Могл (Davis and Mogle, 1994) сравнили различные показатели возбуждения у спортсменов из четырех групп (по 30 испытуемых в каждой группе): группы выдающихся спортсменов; группы спортсменов среднего уровня; группы людей, занимающихся спортом на досуге и контрольной группы людей, не занимающихся спортом. Исследователи обнаружили, что личностные факторы, такие как экстраверсия, психотизм и поиск возбуждающих стимулов/склонность к риску, связаны скорее с *интересом* к спорту (и занятиями спортом на досуге), чем со спортивными *успехами*. Авторы отмечают, что фактор общительности, являющийся компонентом экстраверсии, может быть связан со спортивными успехами отрицательной корреляцией, поскольку для достижения успеха во многих видах спорта необходимы многократные,

длительные и однообразные тренировки в одиночестве. Различия в личностных чертах *как таковых* между спортсменами с различными уровнями спортивного мастерства, по-видимому, невелики. Тем не менее для спортивных болельщиков и спортсменов-любителей корреляции могут быть более тесными.

В 60-е годы специалистов в области спортивной психологии особенно интересовала связь между спортивными достижениями и личностными характеристиками спортсменов. Были опубликованы сотни исследований, посвященных изучению личностных черт спортсменов и игроков различных типов — игроков «высшего класса» (образцовых) и «обычных», а также тренеров и спортивных болельщиков, увлекающихся разными видами спорта. Некоторые исследователи уделяют главное внимание агрессии, пытаясь доказать, что спорт служит средством контроля над агрессией и насилием и играет роль «катарсиса» (Kenyon, 1968). Другие авторы хотят показать, что занятия физическими упражнениями, социальные контакты или участие в соревнованиях могут оказывать влияние на личность и изменять ее. Некоторые исследователи демонстрируют, что черта «тревожность» и состояние тревоги влияют на спортивные результаты, однако в результате тренировок и после достижения спортивных успехов уровень тревоги снижается.

В то время как одни исследователи уделяют главное внимание различиям в личностных чертах, других больше интересует когнитивный стиль, самовосприятие или так называемые установки победителя. По-видимому, исследования спортивной мотивации неизбежно оказываются скорее умозрительными и наивными, чем экспериментальными. Внимание исследователей привлекают и другие темы: психологические проблемы выдающихся/талантливых спортсменов, спорт и эмоциональное здоровье, социальное взаимодействие между спортсменом и зрителями, влияние личностных характеристик на научение моторным навыкам, а также социальная психология спорта и игры.

Тридцать лет назад исследователи традиционно использовали для оценки личностных черт проверенные инструменты (например, Шестнадцатифакторный личностный опросник; 16*PF*) и сравнивали одаренных и менее одаренных мужчин и женщин. В некоторых из этих исследований использовались относительно сложные психометрические методики, а также регрессионный и дискриминантный анализ (Kane, 1968); такие исследования показали, что личностными факторами может быть обусловлено примерно 20% дисперсии.

Из литературы, посвященной изучению связи между личностными характеристиками и спортивными результатами/показателями деятельности на досуге, следует вполне естественный вывод: *методы подготовки* должны соответствовать потребностям конкретной личности. Кроме того, полезно ориентировать людей на деятельность, для которой они лучше всего подходят по своим личностным характеристикам. Например, нестабильным интровертам можно посоветовать заниматься бегом по пересеченной местности — конечно, если это позволяет их физическое состояние. Поскольку люди с нестабильными эмоциями чрезвычайно негативно реагируют на неудачи, им можно посоветовать не заниматься некоторыми состязательными видами спорта, так как в этих видах спортсмен постоянно испытывает обратное влияние результатов, находясь на глазах у зрителей.

Потенциальное значение имеет также изучение вопроса о влиянии *вознаграждения* на мотивацию спортсменов. Если подтвердится гипотеза о том, что экстраверты

лучше мотивируются обещанием вознаграждения, а интроверты — угрозой наказания, то тренеры могут эффективно использовать этот научный результат при подготовке спортсменов и спортсменок.

Определения и классификации имеют большое значение (Dowd and Innes, 1981; Eysenck *et al.*, 1982; Kirkcaldy, 1985), поскольку как личность, так и спорт — это многогранные сферы, и вполне возможно, что некоторые параметры личности связаны с некоторыми (но никак не со всеми) параметрами спортивной деятельности. Айзенк с коллегами (Eysenck *et al.*, 1982) проводят два базовых разграничения, касающихся спорта, — они делят виды спорта на индивидуальные и командные, а спортивные результаты — на выдающиеся и средние. Можно выделить и другие параметры, например, спортивные игры с мячом и без мяча, степень физического контакта, значение выносливости и характер необходимых навыков (например, перцептивные, моторные или когнитивные). Тем не менее, так же как исследователи существенно расходятся во мнениях по вопросу о классификации или таксономизации личностных характеристик, они не пришли и к согласию относительно классификации видов спорта. Если считать ясную, тщательную и четкую таксономизацию основой любой «науки», то некоторые теоретические проблемы в рассматриваемой области можно объяснить отсутствием такой таксономизации.

Одной из проблем теоретической психологии личности является то, что люди, по-видимому, не обладают общей способностью к научению спортивным навыкам, поэтому перенос выводов теории личности на область спорта весьма проблематичен. Хотя у талантливых и успешных спортсменов обычно обнаруживаются высокие уровни эмоциональной стабильности, психической тугоподвижности, самоконтроля, дисциплинированности, уверенности в себе и умения расслабляться, из этого правила всегда существуют исключения. Например, в некоторых видах спорта (таких, как регби) экстраверты могут достигать более хороших результатов, чем в других (таких, как стрельба из лука).

Айзенк с коллегами (Eysenck *et al.*, 1982) сделали из своего обзора вывод о том, что у спортсменов наблюдается тенденция к *экстраверсии*. Этот вывод справедлив, по-видимому, как для выдающихся спортсменов, так и для спортсменов среднего уровня, студентов институтов физкультуры и других спортсменов различной специализации, выступающих на уровне значительно ниже олимпийского. Это может быть обусловлено разными причинами, в том числе такими факторами, как высокий болевой порог, стремление к острым ощущениям, настойчивость и склонность к соперничеству, а также слабость кортикального контроля и торможения текущих поведенческих реакций и быстрота реакций.

У спортсменов, особенно у выдающихся, как правило, низкие уровни нейротизма, и они страдают из-за тревожности меньше, чем спортсменки и люди, не занимающиеся спортом. Отрицательная корреляция между высшим уровнем спортивного мастерства и тревожностью–нейротизмом, возможно, обусловлена тем, что тревожность выступает в роли *побудительного стимула*, который отвлекает спортсмена от выполнения стоящей перед ним задачи. Ясно, что для достижения выдающихся спортивных результатов спортсмен должен уметь расслабляться и не должен быть слишком эмоциональным, страдать фобиями или быть подверженным приступам депрессии или тревоги.

У спортсменов, достигающих чрезвычайно высоких результатов, уровни *психотизма обычно выше*, чем у менее успешных спортсменов, спортсменок или людей, не занимающихся спортом. Положительная корреляция между уровнями психотизма

и спортивными успехами, возможно, объясняется агрессивностью людей с высокими уровнями психотизма, их эгоцентризмом и общей склонностью к соперничеству. Не исключено, что в командных видах спорта эти качества проявляются менее заметно, но пока что обнаружено мало данных, подтверждающих эту гипотезу.

Влияние занятий спортом на личность остается малоизученным, однако предполагается, что оно может быть благоприятным, поскольку спортивная активность приводит к снижению уровней депрессии и тревоги. Столь же мало изучено влияние участия в соревнованиях; хотя разработано множество теоретических моделей, ни одна из них не подтверждена убедительными научными данными.

Вождение автомобиля можно рассматривать как спортивную деятельность, которая несомненно зависит от личностных характеристик в том смысле, что как *экстраверсия*, так и *нейротизм* (и стремление к острым ощущениям) связаны положительной корреляцией с подверженностью несчастным случаям. Сочетание у водителя высоких уровней нейротизма и экстраверсии создает исключительно благоприятные условия для возникновения аварийных ситуаций на дороге.

Сексуальную активность тоже можно рассматривать в качестве спорта, поскольку во многих случаях ее проявляют ради развлечения, и эта активность имеет физическую природу. Обнаружено, что такой личностный параметр, как *экстраверсия,* обычно коррелирует с различными типами сексуальной активности, например с ранней сексуальной активностью со многими партнерами и частой сексуальной активностью. *Нейротизм*, по-видимому, оказывает негативное влияние на сексуальную активность, поскольку он связан с фригидностью, импотенцией, слабой способностью испытывать оргазм и другими расстройствами.

Оценки настроения как состояния коррелируют со спортивными результатами и спортивной активностью более тесно, чем другие черты. В частности, обнаружено, что наиболее тесная корреляция наблюдается в тех случаях, когда тревога оценивается как состояние (настроение), а не как личностная черта (тревожность). Сказанное верно также для таких черт, как ощущение энергии и склонность к соперничеству.

В большинстве исследований на тему «личность и спорт» используются слишком неоднородные группы испытуемых, поэтому полученные результаты не могут быть достаточно однозначными. Обнаружено, что даже в явно однородных группах, таких как спортсмены, занимающиеся стрельбой из пистолета или винтовки, высокие показатели в различных видах стрельбы коррелируют с различными личностными чертами за счет зависимости результатов от таких факторов, как время, отводимое на реакцию на стимул, и т. п. Когда на подготовку к выстрелу отводится мало времени, лучшие результаты демонстрируют *экстраверты*, однако если времени достаточно, *интроверты* показывают хорошие результаты. Так, например, занятия футболом могут ассоциироваться с различными личностными чертами, в зависимости от того, какую роль исполняет игрок — защитника или нападающего.

Научение физическим навыкам и разрабатываемые при этом когнитивные стратегии также связаны с личностными особенностями. Использование экспериментального подхода при изучении ситуаций спортивного типа может помочь пролить новый свет на связь между спортивными достижениями и личностными характеристиками. Мы все еще очень мало знаем о когнитивных стратегиях, используемых спортсменами и спортсменками.

Известно, что генетические факторы оказывают влияние как на личностные характеристики, так и на телосложение. Показано также, что генетические факторы являются

значимым компонентом спортивного мастерства во многих различных видах спорта. Это не означает, что спортивные результаты невозможно повысить с помощью тренировок; однако отбор людей для занятий спортом вообще и для занятий определенными видами спорта в частности следует проводить с учетом *как* личностных характеристик, *так* и телосложения, а также личной мотивации.

Айзенк с коллегами (Eysenck *et al.*, 1982) считают, что модификация поведения, т. е. применение психологических принципов при обучении спортсменов и повышении их мастерства, может позволить добиться значительно более высокого уровня спортивных достижений. Методы бихевиоральной психотерапии (в том числе методики десенсибилизации, «погружения» (*flooding*) и следования образцу поведения) могут быть весьма полезными для снижения уровня тревоги, в той степени, в какой тревога мешает спортсмену выступать на оптимальном для него уровне. В настоящее время психология и спорт являются относительно изолированными друг от друга областями, но с возрастанием интереса к психологии спорта ситуация постепенно изменяется.

8.6. Влияние спорта и досуга на личность

В то время как в психологии спорта склад личности почти всегда рассматривается в качестве независимой переменной и исследуются личностные различия в предпочтениях, оказываемых определенным видам спорта, или в спортивных достижениях, некоторые исследователи считают личностные характеристики зависимой переменной. Некоторые теории или модели личности позволяют предположить, что различные физиологические и социальные последствия занятий спортом и деятельности на досуге могут повлиять на некоторые аспекты личностного функционирования.

Динстбир (Dienstbier, 1984) считает, что существуют 4 возможных механизма личностных изменений под влиянием занятий спортом:

Физиологические изменения — занятия спортом могут оказывать влияние на многие физиологические системы, в том числе на гормональную, которая, как известно, оказывает сильное влияние на настроение и эмоции. Если понимать под темпераментом долговременную тенденцию к определенным настроениям или эмоциональным диспозициям, то ясно, что после напряженных тренировок можно ожидать некоторых изменений темперамента. Например, кажется весьма вероятным, что физиологические изменения, вызванные занятиями бегом, должны прямо (без участия дополнительных опосредующих факторов) приводить к снижению уровней депрессии и тревожности и к положительным изменениям настроения и эмоций (Dienstbier, 1984, p. 250).

Изменения самовосприятия — если в результате занятий спортом человек худеет, становится более стройным и энергичным и выглядит моложе, то они могут повлиять на «Я»-концепцию и самооценку (сравните со статьей Такера (Tucker)). Потренировавшись всего лишь нескольких месяцев, здоровый человек может пробежать поразительно большое расстояние, вследствие чего он начинает верить в свою способность решать трудные задачи и достигать целей, которые казались такими далекими еще несколько месяцев назад. Такие существенные успехи могут повлиять на всю систему представлений человека о том, в какой степени качество его жизни зависит от него самого или от внутренних факторов (а не от судьбы, других людей или внешних факторов) (Dienstbier, 1984, p. 257).

Изменения в общении и стиле жизни — увлечение определенным видом спорта или деятельностью на досуге приводит к изменениям в таких компонентах стиля жизни, как

режим питания, сна и отдыха, употребление алкоголя и курение. В результате изменения стиля жизни изменяются модели взаимодействия с другими людьми и появляются новые знакомые, которые могут оказывать существенное влияние на личностное функционирование (Dienstbier, 1984, p. 257).
Ожидания — ожидания и ценностные предпочтения могут измениться под влиянием общения с другими спортсменами и тренерами, у которых могут быть иные ожидания, касающиеся здоровья, диеты и тренировок. Постепенно эти новые ценности и ожидания усваиваются человеком и изменяют его личностное функционирование (Dienstbier, 1984, p. 258-259).

Хотя все вышеописанные эффекты вполне возможны, их весьма нелегко продемонстрировать, и данные исследований на эту тему неполны и неоднозначны. Динстбир (Dienstbier, 1984) называет 6 контрольных условий, которые необходимо выполнить, чтобы продемонстрировать наличие причинно-следственной связи между занятиями физическими упражнениями (или определенной формой досуга) и личностными изменениями. Чтобы можно было отделить причину от следствия, исследования должны быть лонгитюдными; необходимо до и после экспериментального воздействия тестировать контрольную группу людей, не занимающихся спортом; испытуемые из контрольной группы должны систематически заниматься какой-либо деятельностью, которая способна оказывать примерно такое же благоприятное психологическое влияние, как спорт; испытуемые из контрольной группы должны участвовать в социальной деятельности; чтобы выяснить, не являются ли изменения в стиле жизни причинами личностных изменений, необходим ковариантный анализ; испытуемым из контрольной группы необходимо внушить такие же ожидания относительно личностных изменений. Только исследования, удовлетворяющие всем этим критериям, позволяют действительно продемонстрировать, что спортивные занятия на досуге могут приводить к личностным изменениям.

Такие жесткие требования означают, что оценивать существующую литературу по данной теме довольно трудно (Dienstbier, 1984). Например, Фолкинс и Сайм (Folkins and Sime, 1981) заключили, что занятия физическими упражнениями не приводят к глобальным изменениям в результатах личностного тестирования. Тем не менее другие авторы сообщают о более обнадеживающих результатах. Например, Ясноски и Холмс (Jasnoski and Holmes, 1981), использовавшие Шестнадцатифакторный личностный опросник (16*PF*), продемонстрировали, что после 15 недель занятий аэробикой испытуемые стали менее застенчивыми, более понятливыми и более свободно и изобретательно использовали моторные навыки.

Основной проблемой исследований в этой области, как и всех персонологических исследований на тему спорта, является отсутствие фундаментальной теоретической базы. Лишь немногие исследователи используют теорию личности или вообще какие-либо психологические теории и оценивают их (и инструменты, разработанные для оценки личностных характеристик) с точки зрения валидности, надежности и соответствия действительности. После проведения такой оценки выбор теста или теории будет уже не случайным, а разумно обоснованным, что позволит получить более надежные результаты. Во-вторых, довольно наивно было бы ожидать появления изменений сразу же после кратковременного периода занятий спортом или физическими упражнениями. Какими бы ни были эти изменения — психологическими или когнитивными, они скорее всего происходят в течение длительного времени и являются не особенно заметными. Спортивная активность может влиять на функционирование

симпатической нервной системы или на ожидания и ценностные предпочтения, однако в любом случае изменения происходят медленно и постепенно; вполне вероятно, что после прекращения активности изменения сводятся на нет и восстанавливается прежний уровень функционирования.

8.7. Личность и путешествия

Почему одни люди являются заядлыми путешественниками и туристами (регулярно ездят за границу, выбирая экзотические «заморские» страны), в то время как другие не только вполне довольны жизнью, оставаясь дома, но чувствуют себя совершенно несчастными, если им приходится нарушать привычный режим своей жизни?

Неоднократно предпринимались попытки классифицировать поведение туристов. Например, Пирс (Pearce, 1982) перечисляет 15 возможных «категорий путешественников», объединяя их в 5 групп, а именно: путешествия ради приключений, путешествия ради удовольствия, путешествия с большим количеством контактов, ознакомительные путешествия и духовные путешествия. Автор не пытался связать каждый из этих типов с определенными личностными чертами, однако нетрудно предположить, что экстраверты должны предпочитать путешествия с большим количеством контактов, люди с высокими уровнями открытости для нового опыта — духовные путешествия и т. д.

В различных маркетинговых исследованиях предпринимались попытки анализа связи между предпочтительными формами проведения отпуска и личностными характеристиками. Например, Канадское государственное бюро путешествий (*Canadian Government Travel Bureau*) выявило определенные зависимости (см. табл. 8.2). Полученные результаты вполне соответствуют ожиданиям, однако имеют скорее дескриптивный, чем аналитический характер. Тем не менее, как считают Мэйо и Джарвис (Mayo and Jarvis, 1981), работники туристических агентств, несомненно, могут использовать результаты такого типа при продаже своих продуктов. Например, они могут проводить различие между психоцентричными (сдержанными, не склонными к риску, озабоченными собой) и аллоцентричными (общительными, любознательными, самоуверенными) клиентами — различие, явно связанное с параметром экстраверсия–интроверсия. Таким образом, аллоцентричный клиент, проживающий в Северной Америке, выбирает Африку и тихоокеанские острова, а психоцентричный клиент предпочитает безопасные и широко разрекламированные курорты на родине. Тем не менее считается, что сами путешествия способствуют ослаблению психоцентризма, и со временем, по мере того как люди посещают новые места, любые маршруты становятся более или менее популярными у клиентов всех типов. Некоторые авторы отмечают, что психографические исследования (исследования стиля жизни) помогают понять поведение, имеющее отношение к путешествиям (Gunter and Furnham, 1992).

Мэйо и Джарвис (Mayo and Jarvis, 1981) выявили 5 типов людей, путешествующих на досуге:

- *путешественник, предпочитающий комфорт и покой* (интровертированный, склонный к рефлексии, ориентирующийся на семью);
- *путешественник, предпочитающий дальние страны* (уверенный в себе, общительный, «заводила»);

Таблица 8.2

Личностные черты канадцев и их путешествия во время отпуска

Тип личности/отпуска	Личностные характеристики
В отпуске путешествуют	Склонные к рефлексии, активные, общительные, открытые, любознательные, уверенные
В отпуске не путешествуют	Склонные к рефлексии, пассивные, сдержанные, серьезные
Не уходят в отпуск	Тревожные
Путешествуют на автомобиле	Склонные к рефлексии, активные, общительные, открытые, любознательные, уверенные
Путешествуют на самолете	Очень активные, очень уверенные, склонные к рефлексии
Путешествуют на поезде	Склонные к рефлексии, пассивные, отчужденные, необщительные, зависимые, эмоционально нестабильные
Путешествуют на автобусе	Зависимые, восприимчивые, чувствительные, враждебные, несдержанные
Путешествуют по своей стране	Открытые, активные, беззаботные
Ездят за границу	Уверенные, доверчивые, склонные к рефлексии, импульсивные, смелые
Мужчины-отпускники	Склонные к рефлексии, смелые
Женщины-отпускники	Импульсивные, беззаботные, смелые
Посещают друзей/родственников	Пассивные
Посещают «лагеря отдыха»	Активные, общительные, склонные к рефлексии
Осматривают достопримечательности	Склонные к рефлексии, чувствительные, эмоционально нестабильные, несдержанные, пассивные
Деятельность на свежем воздухе	Смелые, активные, асоциальные, восприимчивые, склонные к резким переменам настроения
Берут отпуск зимой	Активные
Берут отпуск весной	Склонные к рефлексии
Берут отпуск осенью	Эмоционально устойчивые, пассивные

Источник: Canadian Government Travel Bureau (1971) Vacation Trends and Recreation Patterns. (Ottawa, Canada: Canadian Government Travel Bureau).

- *путешественник, предпочитающий исторические места* (пуританин, интеллектуал, предан своей семье);
- *путешественник, предпочитающий отдых на автомобиле, теплоходе и т. п.* (на первом плане для него семья и работа);
- *люди, предпочитающие путешествовать «в кредит»* (оптимистичные, импульсивные).

Изучению связи между личностными характеристиками и предпочтительными маршрутами путешествий, выбором транспортных средств, предпочтительными видами деятельности во время отпуска и получаемым на досуге психологическим опытом по-прежнему уделяется недостаточно внимания.

8.8. Фрейдистская точка зрения на досуг

Нетрудно догадаться, какова была позиция Фрейда по отношению к досугу. Выбранная форма проведения досуга должна удовлетворять определенные осознаваемые и неосознаваемые потребности. Ясно, что некоторые виды деятельности на досуге обладают большим, чем другие, «потенциалом» для удовлетворения сложных психологических потребностей. Так, например, участие в любительских спектаклях дает более богатые возможности, чем садоводство, а потенциал занятий живописью больше, чем потенциал игры в сквош. Однако психоаналитические взгляды на человеческую психологию отличаются от псевдофрейдистской и обыденной точек зрения тем, что в основе многих психоаналитических идей лежит парадокс — например, человек играет в азартные игры, чтобы проиграть; альтруист помогает другим, чтобы причинить им боль; комик страдает депрессией.

Досуг может удовлетворять не только неосознаваемые потребности, но и потребности людей, принадлежащих к различным фрейдовским личностным типам. Например, потребностям людей с оральным типом личности идеально соответствуют многие виды рекреативной деятельности, такие как участие в дискуссиях, дегустация вин, приготовление пищи и т. п. Люди с анальным типом личности могут получать удовольствие от хобби, которые удовлетворяют их потребность в экономности, порядке и бережливости, в особенности, от коллекционирования и т. п.

Клайн (Kline, 1984) часто иллюстрирует фрейдистские идеи примерами из области спорта. Рассматривая такой защитный механизм, как вытеснение, посредством которого угрожающие воспоминания и побуждения изгоняются из сознания в сферу бессознательного, он отмечает:

> Вытесненные импульсы требуют выражения, и это выражение, часто принимающее форму сублимации или допустимые умеренные формы, может осуществляться через повышенный интерес к телесным контактам, спорту, борьбе, боксу, футболу. Отметим, что футболисты, забив гол, на самом деле обнимаются. Во время игры в регби мужчины, участвующие в свалке вокруг мяча, просовывают свои головы между ногами других мужчин. На примере игроков в регби можно также проиллюстрировать действие других защитных механизмов, таких как отрицание и реактивное образование, которые мы рассмотрим далее. В действительности вся аура игры в регби имеет гомосексуальный характер: подчеркивается сила и мужественность игроков; большое значение придается раздевалкам и душевым, которые обычно бывают общими; игроки часто злоупотребляют алкоголем, оказывающим растормаживающее влияние, благодаря чему становится возможным открытое выражение привязанности — часто за выпивкой один из собутыльников обнимает своего товарища за плечи; женщины (которых, как утверждает теория Фрейда, гомосексуалы боятся) не допускаются в братство регбистов. Не случайно регби является любимой игрой в английских закрытых школах — вполне естественно, что режим раздельного обучения и проживания способствует развитию гомосексуальности (Kline, 1984, p. 22).

По поводу *отрицания* (неосознаваемого отрицания неосознаваемого импульса) Клайн пишет:

> Если опять использовать в качестве примера игру в регби, то можно заметить, что регбисты отрицают свою гомосексуальность. Песни о регби насыщены сексуальным содержанием, но в них почти никогда не присутствуют гомосексуальные намеки. В действитель-

ности акцент на гетеросексуальности, образ сексуально привлекательного игрока, который может обладать любой девушкой, какую он только пожелает, это одна из форм отрицания (Kline, 1984, p. 23).

Что касается *реактивного образования* (чувств и действий, прямо противоположных отрицаемому импульсу), то Клайн замечает:

Акцент на гетеросексуальной мужественности — это на самом деле реактивное образование. Нескрываемое презрение к гомосексуалам, женоподобным мужчинам, трансвеститам и злые насмешки над ними — это реактивное образование. Старая дева посвящает всю жизнь своей матери, потому что она так и не сумела справиться с эдипальным чувством вины. Ненависть превращается в любовь (Kline, 1984, p. 23).

Тем не менее фрейдисты не занимаются прямым изучением досуга, хотя, конечно, о нем упоминается в историях отдельных индивидуумов.

8.9. Досуг с точки зрения «Я»-психологии

Такие концепции, как образ «Я», чувство собственного достоинства и «Я»-концепция, легко можно связать с досугом. Мэйо и Джарвис (Mayo and Jarvis, 1981) отмечают, что путешествия — как деловые, так и развлекательные — это вид деятельности, который находится на виду и имеет определенный символический смысл. «В качестве символа путешествие может многое рассказать о человеке: о его успехах, достижениях, искушенности и опытности. Поэтому возможность путешествовать может быть чрезвычайно важным фактором, создающим имидж определенного рода» (Mayo and Jarvis, 1981, p. 122). Полагают, что люди, желая произвести впечатление на других, упоминают о местах, где они побывали, так же, как они упоминают имена своих влиятельных друзей, — таким образом, они используют путешествия и другие формы досуга для того, чтобы создать о себе желаемое впечатление.

Психологи, занимающиеся изучением «Я»-концепций, отмечают, что во многих случаях работа не может быть основой самооценки и формирования идентичности, даже в период, когда человек еще не ушел на пенсию. Если работа приводит к потере собственного «Я», то досуг может компенсировать эту потерю (см. раздел 8.2). В этом смысле человек — это не то, что он делает (профессия),

Более того, досуг часто используется для сокращения разрыва между реальным и идеальным «Я». Многие люди посвящают свой досуг определенной деятельности, пытаясь выразить свое «Я» и показать, какими они хотят быть. Ньюлингер (Neulinger, 1978) выделяет два типа людей, пытающихся достичь самоактуализации через досуг, — это люди, предпочитающие приобретать знания и/или умения *(интеллектуальные самоактуализаторы)*, и люди, предпочитающие заводить друзей, проводить с ними время и/или сближаться с какой-либо группой (*социальные самоактуализаторы*). Ниже приводятся гипотетические описания этих типов.

Интеллектуальный самоактуализатор Такой человек любит на досуге ставить перед собой трудные задачи и достигать высоких результатов в своей деятельности; развлечение или игра не являются основной целью этой деятельности. Как по рабочим дням, так и по воскресеньям он посвящает часть своего времени повышению образовательного уровня или профессиональной подготовке. В свободное время он предпочитает слушать

музыку или читать, а также занимается добровольной общественной работой. Ему больше нравится писать, чем столярничать, а что касается музыкальных вкусов, то он предпочитает оперу мюзиклам. Он скорее пойдет на лекцию или в оперу, чем в цирк, кино или мюзик-холл. Когда он смотрит телевизор, он чаще всего выбирает политические дебаты или новости, а не комедийные шоу или спортивные передачи.

Социальный самоактуализатор. Этому человеку нравится на досуге общаться с другими людьми и заниматься вместе с ними каким-нибудь общим делом. Его мало интересуют трудные задачи и он не стремится добиться признания своих достижений окружающими; он не занимается деятельностью, направленной на получение эстетического наслаждения или эстетических впечатлений. По рабочим дням и по воскресеньям он посвящает какое-то время социальным развлечениям и участию в социальной жизни. Он считает, что общество должно поощрять деятельность, в которой на первом плане находятся социальные взаимодействия. Занятия спортом не относятся к числу предпочитаемых им видов деятельности в свободное время, так же как искусства и ремесла. Если спросить его, в какой обстановке ему приятнее всего расслабиться и ничего не делать, то вряд ли он выбрал бы лодку, спокойно плывущую по течению. Из всех видов музыки ему больше всего нравятся мюзиклы, и чаще всего он посещает именно такие зрелища.

Психологи, занимающиеся изучением «Я»-концепций, уделяют недостаточно внимания таким темам, как досуг, спорт и путешествия, поэтому в этой области ощущается острая нехватка серьезных исследований, что несомненно обусловлено некоторыми из упомянутых выше причин.

8.10. Заключение

Формы деятельности на досуге, путешествия и спорт являются объектами свободного выбора (с учетом определенных экономических, географических и прочих ограничений), поэтому не удивительно, что личностные характеристики человека тесно связаны с предпочитаемыми им формами досуга и видами спорта. Накоплены данные, убедительно свидетельствующие о существовании логически обоснованных и устойчивых корреляций между личностными характеристиками и предпочтительными формами досуга, а также спортивными успехами. На самом деле показано, что специфические категории деятельности на досуге связаны с определенными личностными чертами. Например, Маршан-Хейкокс и Уилсон (Marchant-Haycox and Wilson, 1992) исследовали 4 группы артистов (музыкантов, певцов, актеров и танцовщиков) и выявили у представителей каждой группы вполне определенный личностный профиль, в то время как Баттсворт и Смит (Buttsworth and Smith, 1995) обнаружили личностные различия между музыкантами, играющими на духовых, струнных и клавишных инструментах. Показано даже, что склад личности человека влияет на то, как он смотрит телевизор и какие программы предпочитает.

Исследователи этой области сталкиваются с проблемой выбора переменной, которая будет объектом измерения. Связаны ли личностные характеристики с предпочтительными формами досуга, спортивными успехами или с обеими этими переменными? Некоторые переменные легче поддаются надежному измерению, чем другие. Кроме

того, в исследованиях, посвященных спорту, уделяется недостаточно внимания изучению поведенческих различий между людьми, занимающимися одним и тем же видом спорта. Например, вполне возможно, что существуют личностные различия между игроками в крикет, такими как подающие, отбивающие, охраняющие воротца и универсалы, которые могут исполнять любую роль. Только после тщательного анализа поведения и мотивации спортсменов или изучения характерных особенностей их позиций и ролей можно построить достаточно сложные гипотезы и попытаться на их основе выявить личностные различия. Тем не менее имеются убедительные данные, свидетельствующие о том, что личностные черты, в особенности экстраверсия, связаны с выбором деятельности, которой люди занимаются на досуге. Другие личностные факторы также играют определенную роль — обычно нейротизм тесно коррелирует с неудачами в деятельности на досуге, если она имеет состязательный характер, в то время как добросовестность (понимаемая согласно принципам трудовой этики) связана с выбором форм досуга.

Не вызывает сомнений, что выбор деятельности, которой люди посвящают свой досуг, зависит не только от личностных факторов. Накоплены данные, указывающие на взаимный характер связи между складом личности и формами досуга, т. е. деятельность на досуге может приводить к изменению личности. Быстрое развитие спортивной психологии, которая становится серьезной научной дисциплиной, позволяет надеяться, что в скором будущем количество и качество исследований в этой важной, но недостаточно изученной области психологии личности возрастет.

Литература

Angleitner, A. (1977) Personlichkeit und Freizeitverhalten. Ergebnisse und Folgerungen. In Schmitz-Scherzer, R. (ed.), *Aktuerlle Beitrдge zur Freiztforschung. Praxis der Sozialpsychologie. Vol. 7.* Darmstadt, 1977.

Argyle, M. (1996) *The social psychology of leisure.* Harmondsworth: Penguin.

Babbitt, T., Rowland, G. and Franken, R. (1990) Sensation-seeking and participation in aerobic exercise classes. *Personality and Individual Differences* **11,** 181–3.

Brandstдtter, H. (1994) Pleasure of leisure — pleasure at work: personality makes the differences. *Personality and Individual Differences* **16,** 931–46.

Buchholz, R. (1976) Measurement of beliefs. *Human Relations* **29,** 1177–88.

Buttsworth, L. and Smith, G. (1995) Personality of Australian performing musicians by gender and by instrument. *Personality and Individual Differences* **18,** 595–603.

Calhoun, D. (1994) *Sport, culture and personality.* Champaign-Urbana, IL: Human Kinetics.

Campbell, J., Tyrell, D. and Zingaro, M. (1993) Sensation-seeking among white water canoe and kayak paddlers. *Personality and Individual Differences* **14,** 489–91.

Davies, D. (1989) *Psychological factors in competitive sport.* London: Falmer Press.

Davis, C. and Mogle, J. (1994) Some personality correlates of interest and excellence in sport. *International Journal of Sport Psychology* **25,** 1–13.

Dienstbier, R. (1984) The effect of exercise on personality. In Sachs, M. I. and Buffone, G. W. (eds), *Running as therapy.* London: University of Nebraska Press.

Dowd, R. and Innes, J. (1981) Sport and personality: effects of type of sport and level of competition. *Peceptual and Motor Skills* **53,** 79–89.

Driver, B., Tinsley, H. and Manfredo, M. (1990) The paragraphs about leisure and recreation experience preference scales. In Driver, B., Brown, P. and Peterson, G. (eds), *Benefits of leisure*. Pennsylvania: Ventura Publishing, 263–6.

Egloff, B. and Gruhn, J. (1996) Personality and endurance sports. *Personality and Individual Differences* **21**, 223–9.

Eysenck, H., Nias, D. and Cox, D. (1982) Sport and personality. *Advances in Behaviour Therapy* **4**, 1–56.

Folkins, C. and Sime, W. (1981) Physicall fitness training and mental health. *American Psychologist* **36**, 373–89.

Forabosco, G. and Ruch, W. (1994) Sensation-seeking, social attitudes and humour appreciation in Italy. *Personality and Individual Differences* **16**, 515–28.

Franken, R., Hull, R. and Kierstead, J. (1994) Sport interest as predicted by the personality measures of competitiveness, mastery, instrumentality, expressivity and sensation-seeking. *Personality and Individual Differences* **17**, 467–76.

Furnham, A. (1981) Personality and activity preference. *British Journal of Psychology* **20**, 57–68.

Furnham, A. (1982) Psychoticism, social desirability and structure selection. *Personality and Individual Differences* **3**, 43–51.

Furnham, A. (1990a) *The Protestant work ethic*. London: Routledge.

Furnham, A. (1990b) Personality and demographic determinants of leisure and sports preference and performance. *International Journal of Sport Psychology* **21**, 218–36.

Furnham, A. (1994) *Personality at work*. London: Routledge.

Gilchrist, H., Povey, R., Dickinson, A. and Povey, R. (1995) The sensation-seeking scale: its use in a study of the characteristics of people choosing 'adventure holidays'. *Personality and Individual Differences* **19**, 513–16.

Gunter, B. and Furnham, A. (1992) *Consumer profiles*. London: Routledge.

Hoff, E.-H. (1986) Subjective theories of work, leisure and controls. In Debus, G. and Scroff, H. W. (eds), *The psychology of work and organization*. Amsterdam: North Holland, 311–19.

Iso-Ahola, S. (1976) On the theoretical link between personality and leisure. *Psychological Reports* **39**, 3–10.

Jasnoski, M. and Holmes, F. (1981) Influence of initial aerobic fitness, aerobic training and changes in aerobic fitness on personality functioning. *Journal of Psychosomatic Research* **25**, 553–6.

Kabanoff, B.(1980) Work and non-work: a review of models, methods and findings. *Psychological Bulletin* **88**, 60–77.

Kabanoff, B. and O'Brien, G. (1982) Relationships between work and leisure attributes across occupational and age groups in Australia. *Australian Journal of Psychology* **34**, 165–82.

Kane, J. (1968) Personality and physical ability. In Kenyon, G. (ed.), *Contemporary psychology of sport*. Chicago: Athletic Institute, 131–41.

Kaun, D. (1991) Writers die young: the impact of work and leisure on longevity. *Journal of Economic Psychology* **12**, 381–91.

Kenyon, G. (ed.) *Contemporary psychology of sport*. Chicago: Athletic Institute.

Kerr, J. (1991) Arousal-seeking in risk sport participants. *Personality and Individual Differences* **12**, 613–16.

Kerr, J. and Cox, T. (1991) Arousal and individual differences in sport. *Personality and Individual Differences* **12**, 1075–85.

Kirkcaldy, B. D. and Furnham, A. (1991) Personality and sex differences in recreational choices. *Sportwissenschaft* **20**, 43–56.

Kline, P. (1984) *Psychology and Freudian theory: an introduction.* London: Methuen.

Manfredo, M., Driver, B. and Tarrant, M. (1996) Measuring leisure motivation: a meta-analysis of the recreation experience preference scale. *Journal of Leisure Research* **28**, 188–213.

Marchant-Haycox, S. and Wilson, G. (1992) Personality and stress in performing artists. *Personality and Individual Differences* **13**, 1061–8.

Martens, R. (1975) The paradigmatic crisis in American sport personology. *Sportwissenschaft* **1**, 9–24.

Mayo, E. and Jarvis, L. (1981) *The psychology of leisure travel.* Boston, MA: CBI.

Mudrack, P. (1992) 'Work' or 'leisure': the protestant work ethic and participation in an employee fitness program. *Journal of Organizational Behaviour* **13**, 81–8.

Neulinger, J. (1978) *The psychology of leisure.* Springfield, IL: C. C. Thomas.

Nias, D. (1985) Personality and recreational behaviour. In Kirkcaldy, B. (ed.), *Individual differences in movement.* Lancaster: MTP Press.

Parker, S. (1972) *The future of work and leisure.* London: Granada.

Parker, S. (1983) *Leisure and work.* London: George Allen.

Potts, R., Dedmon, A. And Halford, J. (1996) Sensation-seeking, television-viewing motives, and home television-viewing patterns. *Personality and Individual Differences* **21**, 1081–4.

Rowland, G., Fouts, G. and Heatherton, T. (1989) Television-viewing and sensation-seeking: uses, preferences and attitudes. *Personality and Individual Differences* **10**, 1003–6.

Schroth, M. (1995) A comparison of sensation-seeking among different groups of athletes and non-athletes. *Personality and Individual Differences* **18**, 219–23.

Shivers, J. (1981) *Leisure and recreation concepts: a critical analysis.* Boston: Allyn & Bacon.

Stockdale, J. (1986) *What is leisure?* London: Sports Council & ESRC.

Tinsley, H. and Tinsley, D. (1986) A theory of the attributes, benefits and causes of leisure experience. *Leisure Sciences* **8**, 1–45.

Tinsley, H., Hinson, J., Tinsley, D. and Holt, M. (1993) Attributes of leisure and work experiences. *Journal of Consulting Psychology* **40**, 447–57.

Vealey, R.(1989) Sport psychology: a paradigmatic and methodological analysis. *Journal of Sport and Exercise Psychology* **11**, 216–35.

Wagner, A. and Houlihan, D. (1994) Sensation-seeking and trait anxiety in hang-glider pilots and golfers. *Personality and Individual Differences* **16**, 975–9.

Wilensky, H. (1960) Work careers and social integration. *International Social Science Journal* **12**, 543–60.

Zuckerman, A. (1979) *Sensation-seeking: beyond the optimal level of arousal.* New York: Wiley.

9

Личность и поведение потребителей

9.1. Введение

Зависит ли поведение потребителей от их личностных характеристик? Существует ли четкая теоретическая и эмпирическая связь между складом личности человека и тем, как он относится к деньгам, приобретает товары и услуги, какими вещами владеет и какие произведения искусства предпочитает и покупает? Ассоциируются ли какие-нибудь конкретные личностные черты с бросающимися в глаза необычными особенностями поведения потребителей? Влияет ли склад личности на выбор и приобретение продуктов определенной торговой марки? Правда ли, что патологическое поведение покупателей, такое как совершение магазинных краж и компульсивных покупок, обусловлено определенными личностными чертами?

По сравнению со всеми областями, рассмотренными в предыдущих главах, исследования в данной области кажутся наиболее упрощенными и имеют узкую специфику. Неудивительно, что в маркетинговых исследованиях личность не рассматривается в качестве главного объекта анализа (Albanese, 1990), хотя экономическая психология признает фундаментальное значение этого конструкта (Maital, 1982). Такое парадоксальное положение вещей сложилось в силу причин, связанных с особенностями развития теории и практики исследований. Многие специалисты в области маркетинга совершенно не знакомы с современными теориями личности, поэтому при планировании своих исследований они не способны выбрать хорошие инструменты для оценки личностных параметров. Кроме того, трудно получить надежные данные о поведении потребителей, т. е. факты, свидетельствующие о том, что человек в течение определенного времени многократно приобретает какой-либо продукт или предпочитает одну марку всем прочим. Вполне естественно, что из-за ненадежности измерений обеих переменных, излишне упрощенной теоретической базы и примитивной методики проверки гипотез полученные в этой области результаты противоречивы и неубедительны.

Энджел с коллегами (Engel *et al.*, 1995) считают, что неудачные попытки прогнозирования поведения потребителей на основе теории личности послужили стимулом к развитию трех смежных областей исследований:

- изучение личностных характеристик потребителей, предпочитающих продукты определенной марки, т. е. тех, у кого эта марка (бренд) вызывает устойчивые положительные реакции. Для *описания* атрибутов бренда и объяснения его привлекательности для определенных групп потребителей используется терминология теории личности;
- снижение интереса к личностным чертам и возрастание интереса к переменным, характеризующим процессы обработки информации (например, стили научения, потребность в познании) в предположении, что по ним можно более точно прогнозировать принятие потребительских решений (Sproles and Sproles, 1990);
- изучение личных ценностных предпочтений и убеждений, которые в какой-то степени отражают цели людей. Например, если человек предпочитает консервативным ценностям экологические/«зеленые», то это может оказаться более надежным (по сравнению с личностными чертами) прогностическим признаком избегания определенных продуктов.

Хоукинс с коллегами (Hawkins *et al.,* 1996) подчеркивают важность влияния аффекта, т. е. эмоциональных состояний, на поведение потребителей. Они убеждены в том, что внимание потребителя к рекламе, ее запоминание и оценка зависят от эмоционального содержания рекламы. Поэтому чувствительность к эмоциональным стимулам (которая в какой-то степени связана с нейротизмом) должна быть прогностическим признаком некоторых форм поведения потребителей.

Несмотря на то что посещение магазинов и приобретение различных товаров (шоппинг) — это нормальное и обыденное занятие, у некоторых людей оно имеет компульсивный характер. Это состояние было впервые описано около 100 лет назад — еще Крепелин писал о «покупателях-маньяках». Такие люди постоянно покупают множество различных вещей, причем обычно новая покупка является реакцией на какую-либо негативную эмоцию; человеку трудно побороть в себе желание постоянно что-то покупать, что приводит к вредным последствиям. Некоторые исследователи считают, что это состояние напоминает болезненную зависимость от алкоголя или наркотиков. У компульсивных покупателей прослеживается тенденция к тревожности, депрессии, обсессивности и низкой самооценке. Довольно часто такие люди покупают одежду или обувь. Интересно отметить, что во многих случаях они в дальнейшем раздают купленные вещи, возвращают их в магазин или не используют и хранят в нераспакованном виде (Black, 1996). Исследователи компульсивного шоппинга отмечают, что этиология этого расстройства мало изучена, так же как ситуации, подталкивающие к совершению покупок, или естественная история его возникновения. Тем не менее они признают, что оно связано с серьезной психиатрической патологией, и предполагают, что компульсивный шоппинг может быть признаком других серьезных психиатрических расстройств (Black, 1996).

В силу перечисленных причин личностные переменные *как таковые* в последнее время не вызывают столь большого интереса, как другие индивидуальные факторы, такие как *настроение* (Moore *et al.,* 1995), *ценностные предпочтения* (Richin and Dawson, 1992), *установки* (Holbrook and Schindler, 1994) и *стиль жизни* (Gutman and Mills, 1982; Gunter and Furnham, 1992). Настроение, или эмоциональная сензитивность и интенсивность эмоций, явно оказывает значимое влияние как на восприятие рекламы, так и на принятие решений о покупке. Действительно, вероятность покупки, по-видимому,

выше, если покупатель приходит в магазин в хорошем настроении или оно возникает под влиянием обстановки магазина (например, музыка, освещение, запахи). Ценностные предпочтения также играют важную роль, особенно те из них, которые имеют отношение к материальной сфере и личному имуществу; эти предпочтения могут служить прогностическим признаком приобретения продуктов определенных типов. Установки по отношению к объектам неизбежно должны быть связаны с поведением потребителей, хотя оно зависит также от множества других факторов, в том числе и от личностных характеристик.

Многие специалисты в области маркетинга сегментируют свои рынки, используя терминологию теории личности, т. е. говорят о торговых марках и типах покупателей с точки зрения *личностных черт*, или объясняют процессы, посредством которых индивидуальные различия закономерно связаны с решениями о покупке. Из-за конкуренции они держат в секрете и редко публикуют данные, на основе которых они делят потребителей на типы. Тем не менее можно предположить, что они полагаются в основном на интуицию и «метод исследования отдельных случаев», а не на тщательно теоретически и методологически обоснованный метод. На самом деле многие компании пытаются описать типы потребителей своих продуктов, ориентируясь скорее на анализ стиля жизни, чем на личностные черты.

Очень часто люди, не являющиеся специалистами в области психологии личности, судят о личностных чертах человека по вещам, которые он приобретает или которыми гордится. Вы — это то, что вы едите, носите или водите. Фрейдистские представления о символическом значении вещей (например, фаллический красный автомобиль) хорошо знакомы обычным людям: поскольку люди тщательно выбирают для себя вещи, часто желая произвести определенное впечатление на публику, то вещи могут многое рассказать о реальных (и желаемых) личностных характеристиках их владельца.

Таким образом, вещи являются как бы продолжением «Я» и имеют особое значение для людей — предметы особого назначения (такие, как украшения, одежда); предметы кратковременного пользования; предметы, имеющие отношение к магии, науке и религии; предметы, связанные с воспоминаниями (например, подарки, фотографии), а также редкие вещи, предметы, имеющие мистический смысл, и коллекции. Как отмечает Белк (Belk, 1991), если вещь имеет для человека особое значение, то он не согласится продать ее по рыночной цене и не выбросит даже тогда, когда она станет непригодной. Люди покупают такие предметы, невзирая на цену, поскольку эти предметы ничем нельзя заменить и они могут прямо вызывать приподнятое настроение или депрессию. Многие из них персонифицируются. Поэтому не удивительно, что как обычные люди, так и специалисты в области теории личности считают, что приобретение и демонстрация предметов особого назначения и личных вещей должны быть связаны с личностными факторами. Идеи о существовании связи между личностными характеристиками и личным имуществом человека наиболее близки теоретикам *«Я»-психологии* (*self-theorists*), которые считают, что личные вещи выполняют функцию самопрезентации и связаны с личной идентичностью. Накоплена интересная, но недостаточно систематизированная литература на такие темы, как предпочтения, касающиеся одежды, автомобилей, продуктов питания и предметов домашней обстановки, причем показано, что все эти предпочтения связаны с образом «Я». Кроме того, множество публикаций указывает на то, что наблюдатели делают надежные (а иногда

и валидные) выводы о личностных характеристиках других (Borroughs *et al.*, 1991). Однако эти результаты представляли бы больший интерес для специалистов в области теории личности, если бы было продемонстрировано, что существует корреляция между предпочтительным приобретением или хотя бы демонстрацией личных вещей и робастными и надежными оценками личностных черт. При использовании данных самооценки встают проблемы, связанные с проекцией, завышением оценок и распространенными стереотипами. При использовании личностных опросников также возникают некоторые проблемы, однако в целом эти инструменты позволяют прогнозировать социальное поведение более точно.

Белл с коллегами (Bell *et al.*, 1991) полагали, что им удастся эмпирически продемонстрировать интуитивно понятное влияние личностных переменных на поведение потребителей. Эти авторы утверждали, что вещи могут иметь двоякий символический смысл — эстетическую или гедонистическую ценность (например, музыкальные записи, предметы искусства, одежда) и социальную ценность, которая состоит в том, что они подтверждают статус своего владельца. Они утверждали (и пытались продемонстрировать), что личностные черты влияют на «идеальное впечатление», которое люди пытаются произвести на самих себя, а оно, в свою очередь, влияет на социальное впечатление, которое люди пытаются о себе создать. Поэтому по личностным чертам и эстетическим вкусам человека можно предсказывать, понравится ли ему тот или иной продукт и захочет ли он его приобрести.

Фрейдистские и неофрейдистские идеи также дали толчок к исследованиям в этой области. Более того, специалисты в области маркетинга особенно заинтересовались использованием проективных методик (многие из которых теперь считаются ненаучными). Психоаналитическая теория стала концептуальной основой активных исследований мотивации, которые предшествовали исследованиям стиля жизни. Мотивы поведения потребителей часто бывают бессознательными, и их можно выявить только с помощью косвенных методов, среди которых имеются самые разнообразные проективные и родственные им психологические методики. Однако в настоящее время этот подход используется в маркетинговых исследованиях уже не столь широко, поскольку прошлые попытки применения фрейдистских концепций оказались неудачными. В США Вебстер и фон Пекманн (Webster and Von Peckmann, 1970) провели репликацию исследования Мэйсона Хэйра (Haire, см. раздел 9.2), использовав составленный им перечень покупок, и получили результаты, отличающиеся от результатов оригинального исследования, в основе которого лежал психоанализ, — они не обнаружили психологических различий между потребителями растворимого кофе и кофе в зернах.

Одним из источников маркетинговых идей, основанных на психоаналитической теории, послужила работа Клейна (Klein, 1983), посвященная оральности и оральному характеру. Например, считается, что вероятность стать курильщиком или вегетерианцем выше для людей с оральным характером. Оптимисты с оральным характером якобы предпочитают мягкую и молочную пищу, а пессимисты с оральным характером — жесткие, острые и горьковатые пищевые продукты. На основе классификации людей по фрейдовским типам, таким как оральный, анальный и фаллический, можно построить множество гипотез (правда, довольно сомнительных) о сегментации рынка.

Коэн (Cohen, 1968) обнаружил, что уступчивые люди предпочитают *бренды* и употребляют больше средств для полоскания рта и туалетного мыла; агрессивные типы

предпочитают бриться опасной, а не электрической бритвой, употребляют больше одеколона и лосьона после бритья и покупают дезодорант *Old Spice* и сорочки *Van Heusen*; отчужденные типы обращают меньше всего внимания на марки продуктов. Однако Коэн признался, что он использовал свои данные выборочно. Для проверки схемы классификации, предложенной Хорни, Коэн разработал тест «уступчивость–агрессивность–отчужденность» (*compliant–aggressive–detached test — CAD*), который используется во многих маркетинговых исследованиях (Kernan, 1971). Коэн и Гоулден (Cohen and Golden, 1972) обнаружили корреляции между параметром «уступчивость–агрессивность–отчужденность», айзенковской переменной «интроверсия–экстраверсия» и введенными Ризманом (Riesman) переменными «внутренняя или внешняя направленность» (*inner and outer direction*). Нерагер (Noerager, 1979) провел исследование с целью оценки надежности и валидности теста CAD как инструмента, предназначенного для маркетинговых измерений, и заключил, что он нуждается в дальнейшей доработке и усовершенствовании. Тем не менее, поскольку фрейдистская психология в какой-то степени потеряла свою популярность, по крайней мере в академических научных кругах, исследователи психоаналитического направления являются авторами лишь нескольких серьезных исследований.

Не исключено, что серьезные исследователи не хотят использовать психоаналитическую теорию из-за того, что в 50-е годы публиковались следующие «выдающиеся» результаты психоаналитических «исследований» (Assael, 1987):

- Мужчинам не нравится летать на самолетах из-за чувства вины, поскольку они подвергают свою жизнь опасности (они боятся, что оставят своих жен вдовами).
- Употребление в пищу сладкого вызывает чувство вины из-за ассоциации с вознаграждениями и наказаниями в детстве.
- Мужчины иногда отказываются стать донорами, поскольку потеря крови ассоциируется у них с ослаблением потенции.
- Работая с электроинструментами, мужчины чувствуют себя мужественными и всемогущими.
- Потребители возражают против использования пластиковой упаковки, поскольку она не позволяет визуально проверить качество продукта до его приобретения.

В этой главе мы, как обычно, рассмотрим литературу, основанную на теории личностных черт, и попытаемся проанализировать данные, свидетельствующие о наличии связи между личностными чертами и различными типами поведения потребителей.

9.2. Личность и выбор/использование продуктов определенной марки

На интуитивном уровне кажется очевидным, что личностные характеристики должны быть систематически (и весьма тесно) связаны с поведением потребителей — т. е. с выбором, приобретением и долговременным или кратковременным использованием продуктов (Plummer, 1985). Наиболее широко известным из американских исследований на тему выбора брендов, несомненно, является исследование Эванса (Evans, 1959), который изучил 15 личностных черт, входящих в «Список личностных пред-

почтений» Эдвардса (*Edwards Personal Preference Schedule — EPPS*), чтобы выявить различия между владельцами автомобилей «форд» и «шевроле». Он предполагал, что типичными чертами владельцев автомобилей «форд» являются независимость, импульсивность, маскулинность и уверенность в себе, в то время как для владельцев «шевроле» характерны такие черты, как консервативность, бережливость и забота о своем престиже. Он обнаружил некоторые различия (по оценкам личностных характеристик ему удалось точно классифицировать людей в 63% случаев), но когда впоследствии его данные были подвергнуты повторному анализу с целью проверки специфических гипотез, то были выявлены разнообразные более четкие различия. Уэстфол (Westfall, 1962) попытался воспроизвести это исследование, и ему удалось выявить типичные черты владельцев автомобилей с откидным верхом.

Некоторые авторы, которые проводили повторный анализ данных Эванса, подвергли сомнению полученные им выводы. Например, Кюну (Kuehn, 1963) удалось повысить точность прогнозирования до 90 правильных прогнозов из 140 путем вычитания оценки черты «потребность в аффилиации» из оценки «потребности в доминировании». Маркусу (Marcus, 1965) удалось получить правильный прогноз в 91 случае из 140 посредством сравнения оценок этих двух потребностей, представленных графически. Оба повторных анализа, проведенные Кюном и Маркусом, показали, что по оценкам двух черт, полученным с использованием «Списка личностных предпочтений» Эдвардса, можно правильно идентифицировать большинство владельцев автомобилей «форд», но точность идентификации владельцев «шевроле» оказалась не столь высокой. Кроме того, оказалось, что эти две личностные переменные являются эффективными детерминирующими факторами только в том случае, когда средний диапазон распределения оценок черт исключался из рассмотрения. Эти результаты заставили других исследователей предположить, что необходимо расположить различные факторы, влияющие на решения о покупке, таким образом, чтобы можно было выяснить, при каких условиях наиболее значимое влияние оказывают личностные переменные и при каких — ситуационные переменные.

Фоксалл (Foxall, 1980) провел полезную работу, обобщив результаты пяти наиболее важных исследований, проведенных в период с 1959 по 1967 год (см. табл. 9.1). Он утверждает, что, судя по рассмотренным им данным, одними личностными характеристиками объясняется от 5 до 10% случаев выбора бренда. Примерно в то же время проводились другие исследования, посвященные таким темам, как приобретение и использование пищевых полуфабрикатов, типы покупателей, предпочитающих бренды магазина или национальные бренды, и выбор специфических типов банковских учреждений, но ни в одном из этих исследований не удалось выявить устойчивые личностные дискриминационные признаки (Wells and Beard, 1973).

Фоксалл и Голдсмит (Foxall and Goldsmith, 1989) считают, что настала пора снова заняться изучением связи между личностными характеристиками и поведением потребителей. Они отмечают, что (американские) специалисты по рекламе и маркетингу еще в 50-е годы впервые высказали предположение о том, что личностные характеристики играют роль в приобретении продуктов.

Широко известен ранний эксперимент Хэйра (Haire, 1950), который воспользовался проективной методикой, чтобы выяснить, почему женщины неохотно покупали растворимый кофе, когда он впервые появился в продаже. Этот исследователь составил два перечня покупок, отличавшихся только одним пунктом: в первый перечень

Таблица 9.1
Личностные характеристики и выбор продуктов: некоторые примеры

Продукт/марка	Личностные черты	Результаты
Автомобили «форд»/«шевроле»	Достижение, уважительность, склонность к эксгибиционизму, автономность, аффилиация, интрацепция, доминантность, униженность, изменение, гетеросексуальность, агрессия	Количество правильных прогнозов покупательского выбора на 13% превышало уровень случайного совпадения
Типы автомобилей	Активность, энергичность, импульсивность, доминантность, стабильность, общительность, склонность к рефлексии	«Личностные различия между владельцами "фордов" и "шевроле" не обнаружены». Низкая активность связана с владением автомобилями с откидным верхом
Журналы	Пол, доминантность, достижение, помощь	Личностными характеристиками объясняется менее 13% различий в поведении покупателей (выбор журналов и сигарет)
Сигареты	Доминантность, агрессия, изменение, автономность	
Туалетная бумага	45 личностных черт	Личностные характеристики не являются прогностическими признаками устойчивого предпочтения какой-либо марки, количества приобретенного продукта или выбора цвета бумаги
Частные марки	Энтузиазм, чувствительность, подчиненность	Менее 5% различий в покупках обусловлены этими тремя чертами; остальные черты не оказывают влияния

Источник: *Foxall, G.* (1980) Consumer behaviour: a practical guide. London: Croom Helm.

был включен обычный кофе, а во второй — растворимый. Затем он попросил домохозяек описать типичных женщин, которые, по их мнению, скорее всего могли бы составить для себя первый или второй перечень покупок. Испытуемые характеризовали домохозяйку, которая включила бы растворимый кофе в свой перечень, как ленивую и не умеющую экономно планировать расходы. Эти результаты были проинтерпретированы как свидетельство того, что многие женщины в глубине души боятся покупать такие продукты, как растворимый кофе или готовые смеси для выпечки, опасаясь, что их мужьям покажется, будто их жены «отлынивают» от исполнения своей традиционной роли создательниц домашнего уюта. В результате этого исследования в рекламе растворимого кофе стали изображать семейные сцены с участием мужа, который одобряет этот продукт. Отметим, что в этом исследовании изучались не реальные личностные различия между потребителями различных продуктов, а близкие к стереотипам атрибуты, приписываемые им наблюдателями. В наше время предположение о том,

что психологические факторы могут оказывать и на самом деле оказывают мощное (и немного таинственное) влияние на потребительский выбор, кажется довольно наивным. Тем не менее попытки использования психоаналитических инструментов для оценки (реальной, бессознательной и прогнозируемой) мотивации потребителей оказались неудачными, что обусловлено различными причинами, в том числе неадекватными психометрическими характеристиками этих инструментов, использованием небольших и недостаточно репрезентативных выборок, не говоря уже о слабости теоретической базы.

На смену исследованиям, основанным на психоаналитической теории, вскоре пришло тестирование личностных черт, причем некоторые из использованных тестов имели вполне удовлетворительные психометрические характеристики. Тем не менее с их помощью также не удалось получить более убедительные результаты.

> Значимые результаты были получены только в специальных исследованиях, в которых рассматривался один бренд или один класс продуктов или использовалась однородная по социальным или экономическим характеристикам выборка; на практике оказалось, что оценками личностных черт обычно «объясняется» менее 10% дисперсии зависимых переменных. К середине 70-х годов ни одна другая концепция науки о поведении не была столь решительно «списана со счетов» исследователями поведения потребителей, как академическими, так и коммерческими (Foxall and Goldsmith, 1989, p. 114).

Предполагается, что неудачи при попытках прогнозирования на основе личностных черт объясняются следующими причинами:

- нереалистические ожидания, касающиеся результатов тестирования (ожидается, что одними личностными чертами будет обусловлена значительная доля дисперсии);
- неправильное использование клинических тестов (не используются тесты, с помощью которых можно надежно оценить основные «нормальные» черты);
- недостаточное внимание к ситуации, в которой проводится тестирование;
- недостаточная тщательность выбора тестов или разработки гипотезы (не учитываются личностные процессы);
- низкая надежность измерений зависимой переменной (реакции покупателей на определенный продукт или примеры их поведения) или отсутствие данных о надежности измерений (одна из главных проблем в данной области);
- уровни общности/специфичности независимой переменной (личностные черты) и зависимой переменной (поведение потребителей) должны быть одинаковыми, однако это условие никогда не выполнялось — изучалось влияние самых общих черт на приобретение узкоспецифических продуктов.

В последних исследованиях используются более совершенные измерительные инструменты, предназначенные для оценки черт, которые с точки зрения теории явно имеют отношение к поведению потребителей; кроме того, исследователи больше заботятся о валидности измерений зависимой переменной — поведения потребителей. Как уже отмечалось в главе 1, многомерные оценки поведения всегда оказываются более надежными, чем одномерные.

Ластовичка и Йоахимшталер (Lastovicka and Joachimsthaler, 1988) считают, что для повышения прогностической ценности личностных тестов необходимо проанализировать

надежность измерений зависимой переменной, т. е. поведения потребителей. Эти авторы отмечают, что хотя менеджеров по маркетингу мало интересует прогнозирование однократного приобретения продукта (по сравнению с многократным приобретением), в исследованиях обычно используются данные об однократном приобретении. Если регистрировать многократно повторяющиеся поведенческие акты потребителей и внести в корреляционные связи поправки на надежность измерений поведения, то коэффициенты корреляции между личностными чертами и поведением потребителей могут существенно повыситься.

Кассарьян и Шеффет (Kassarijan and Sheffet, 1991) провели обзор более 300 исследований, посвященных изучению связи между личностными характеристиками и поведением потребителей и опубликованных до 1990 года. Они отмечают, что неоднозначность результатов предыдущих исследований часто объясняется низким качеством измерений как личностных черт, так и поведения потребителей. Кроме того, они упоминают о том, что при исследовании поведения потребителей часто проводится адаптация, пересмотр и структурная модификация тщательно разработанных психометрических инструментов, причем остается неясным, как это сказывается на валидности и надежности этих инструментов. Они также указывают на то, что лишь немногие исследователи подвергают проверке тщательно разработанные, т. е. четко сформулированные и теоретически обоснованные гипотезы.

Поэтому тот факт, что множество неумело спланированных исследований *все-таки* показывают, что личностными чертами обусловлено от 5 до 10% дисперсии, может свидетельствовать о робастности связи между личностными характеристиками и поведением потребителей. Стоит обратить внимание на то, что когда исследования удовлетворяют высоким научным стандартам, то этот показатель увеличивается примерно вдвое (20%). Слишком часто исследователи поведения потребителей из-за своих нереалистических ожиданий отказываются от изучения личностных черт, не считая их значимыми детерминантами поведения потребителей.

Проводится множество исследований, посвященных изучению связи между личностными характеристиками и поведением потребителей. Предполагается, что возможна связь между следующими переменными:

- личностные характеристики и приобретение импортных или отечественных продуктов;
- личностные характеристики и выбор магазина;
- личностные характеристики и приобретение «зеленых»/экологически чистых продуктов;
- личностные характеристики и устойчивое предпочтение и приобретение определенного бренда;
- личностные характеристики и восприимчивость к убеждающему влиянию рекламы;
- личностные характеристики и участие в движении за права потребителей.

Более 25 лет назад Кассарьян (Kassarijan, 1971) провел обзор исследований на тему «личность и поведение потребителей», которые с энтузиазмом, но довольно бессистемно проводились в течение предыдущих 15–20 лет. Он заключил, что в них получены противоречивые результаты и допущены методологические ошибки. Шиффман и Канук (Schiffman and Kanuk, 1983) перечисляют 6 причин, по которым исследователям

до сих пор не удается выявить (гипотетическую) связь между личностными чертами и поведением потребителей:

> 1) в исследованиях используются удобные в применении тесты, предназначенные для оценки нескольких черт, а не специально подобранные тесты, предназначенные для измерения одной черты; 2) используются личностные тесты, предназначенные скорее для диагностики проблем социальной адаптации, чем для идентификации диапазона нормального/здорового поведения; 3) отсутствуют *априорные* гипотезы о связи между исследуемыми чертами и специфическими видами поведения потребителей; 4) главное внимание уделяется изучению какого-либо одного бренда, а не более общим закономерностям приобретения продуктов определенной категории; 5) в центре внимания находится сделанный потребителем выбор бренда, а не процесс принятия решения, который привел к этому выбору; 6) предполагается, что связь между складом личности потребителя и его поведением устойчива и не зависит от ситуации, т. е. не учитывается возможное влияние конкретной ситуации (Schiffman and Kanuk, 1983, p. 93).

Точно так же необходимо учитывать, что при некоторых условиях такие переменные, как цена и удобство приобретения товара, являются более сильными детерминантами выбора, чем личностные характеристики. Например, Броуди и Каннингам (Brody and Cunningham, 1968) приводят данные, свидетельствующие о том, что личностные черты являются более точным прогностическим признаком выбора продуктов в тех случаях, когда покупателям кажется, что продукты сильно отличаются друг от друга, а также при наличии уверенности в том, что хотя бы один продукт удовлетворяет их требованиям.

Самоочевидно, что демографические факторы, особенно такие, как половая принадлежность, возраст, образовательный уровень, уровень доходов и принадлежность к социально-экономическому классу, являются сильными предикторами повседневного поведения потребителей. Вполне возможно, что эти факторы *взаимодействуют* с личностными переменными, однако лишь немногие авторы ранних исследований занимались изучением эффектов взаимодействия. По мнению Уилки (Wilkie, 1990), в последнее время наметились три тенденции, за счет которых качество исследований заметно улучшилось: во-первых, исследуются *паттерны* поведения, а не единичные решения о приобретении продуктов; во-вторых, в центре внимания находится поведение потребителей, а не их общие потребности; и в-третьих, кроме личностных факторов учитываются также когнитивные и физиологические факторы и факторы «Я»-концепции.

Хотя результаты ранних исследований на тему «личность и поведение потребителей» оказались малоубедительными, исследования последнего времени, в которых используются теоретически обоснованные и прошедшие практическую проверку инструменты, дают более многообещающие результаты. Среди параметров, которые на данный момент можно предположительно считать полезными для сегментации рынка, находятся внутренний–внешний локус контроля и самомониторинг. В большинстве случаев уже созданы надежные и валидные инструменты, предназначенные для измерения этих конструктов. Тем не менее необходимо точно указывать, какие именно аспекты поведения потребителей подлежат оценке. Например, различные личностные характеристики можно связывать с выбором обычных магазинов или супермаркетов, поиском информации о новых продуктах и их оценкой, воздействием различных средств массовой информации, желанием опробовать новые продукты и устойчивым

предпочтением и приобретением определенного бренда. Опять-таки, устойчивые паттерны поведения потребителей и те формы поведения, на которые потребители полагаются с наибольшей субъективной уверенностью, по-видимому, более тесно связаны с личностными факторами, чем «единичные» факторы; информация о наиболее значимых аспектах личности в будущем позволит разработать значительно более эффективные стратегии сегментации рынка.

9.3. Исследования с использованием инструментов, предназначенных для оценки специфических черт

Кассарьян (Kassarijan, 1971; Kassarijan and Sheffet, 1991) является автором двух обзоров, в которых он пытался проанализировать результаты исследований посредством сравнения данных, полученных с использованием различных личностных опросников. Ниже приводится краткий обзор полученных им выводов.

9.3.1. «Личностный профиль» Гордона

Такер и Пэйнтер (Tucker and Painter, 1961) использовали Личностный профиль Гордона (*Gordon Personality Profile*) и Личностный указатель для торговли и маркетинга (*Sales and Marketing Personality Index*), куда входят вопросы об использовании средств от головной боли, сигарет, жевательной резинки, дезодорантов, средств для полоскания рта и других товаров, часто приобретаемых студентами колледжей. Их исследование показало, что между личностными чертами и употреблением тех или иных продуктов существует связь, которой объясняется примерно 10% дисперсии. Личностные черты были связаны как с *частотой* использования определенных продуктов, так и с *предпочтением* различных марок одного и того же продукта.

Спаркс и Такер (Sparks and Tucker, 1971) обнаружили, что общительность, эмоциональная стабильность и безответственность являются прогностическими признаками табакокурения, употребления алкоголя, использования шампуня для волос и следования моде. Эти авторы обнаружили, что сочетание общительности, предусмотрительности и эмоциональной стабильности связано с использованием средств от головной боли, средств для полоскания рта и лосьонов после бритья, а также с медленным реагированием на изменения моды. В других исследованиях «обнаружены интересные корреляции, но полученные в них результаты нельзя назвать поразительными» (Kassarijan and Shefter, 1991, p. 285).

9.3.2. «Список личностных предпочтений» Эдвардса

«Список личностных предпочтений» Эдвардса (*EPPS*) использовался во множестве исследований поведения потребителей. Он является популярным инструментом для оценки поведения покупателей с тех пор, как было опубликовано знаменитое исследование Эванса (Evans, 1959). Копенен (Kopenen, 1960) обнаружил, что в выборке объемом 9 000 человек табакокурение было связано положительной корреляцией с принад-

лежностью к мужскому полу, доминантностью, агрессией и потребностью в достижениях и отрицательной корреляцией — с потребностью в порядке и уступчивостью. Он также обнаружил различия между людьми, которые курят сигареты с фильтром и без фильтра, и заметил, что эти различия более выражены у заядлых курильщиков. Кроме того, наблюдалась связь между личностными переменными и регулярным чтением трех определенных журналов.

Масси с коллегами (Massy *et al.*, 1968) использовали те же данные в исследовании, посвященном приобретению кофе, чая и пива, и пришли к выводу, что личностными характеристиками обусловлено лишь от 5 до 10% различий в выборе покупок. В другом исследовании Клэйкемп (Claycamp, 1965) использовал *EPPS* для исследования 174 испытуемых, которые имели счета в банках или хранили свои сбережения в сберегательно-ссудных ассоциациях. По сравнению с демографическими переменными личностные переменные оказались более точным прогностическим признаком, позволяющим определить, является ли человек клиентом банка или членом сберегательно-ссудной ассоциации.

Броуди и Каннингам (Brody and Cunningham, 1968) исследовали связь между личностными чертами и процессами принятия потребительских решений и заключили, что «низкий уровень» корреляций, обнаруженных предыдущими исследователями, мог быть обусловлен скорее слабостью теоретической базы, чем невозможностью прогнозирования поведения потребителей по оценкам личностных черт. Эти авторы предложили концептуальную модель, с помощью которой можно идентифицировать факторы, оказывающие значимое влияние на принятие решений о покупке. Эта модель включает переменные 4 типов: переменные *персональной системы* (например, осознаваемые и неосознаваемые потребности), переменные *социальной системы* (например, групповая принадлежность и референтные группы), *экзогенные* переменные (например, относительная цена продукта и удобство его приобретения) и переменные *снижения риска* (например, проверенные и надежные розничные магазины и марки продуктов). По мнению авторов, классификация множества переменных, которые влияют на поведение потребителей, на эти 4 группы облегчает манипулирование этими переменными при анализе их роли в данной ситуации приобретения продукта. Броуди и Каннингам (Brody and Cunningham, 1968) предложили провести дальнейшее упрощение модели процесса принятия потребительских решений, рассматривая относительное влияние каждой системы переменных как функцию от восприятия ситуации выбора покупателем. Они предположили, что 3 перцептивных фактора могут играть роль фильтра, указывая на группу переменных, имеющую наибольший вес:

- воспринимаемый риск, связанный с решением о покупке, — насколько, по мнению покупателя, различные марки продукта отличаются между собой по важным для него характеристикам;
- специфическая уверенность в себе — насколько покупатель уверен в том, что выбранная им марка будет соответствовать его ожиданиям;
- воспринимаемый социальный риск — насколько покупатель уверен в том, что другие люди будут судить о нем по выбранной им марке продукта.

Таким образом, при совместном использовании фильтрующей и классификационной систем становится ясно, влиянием каких переменных обусловлено поведение

потребителей. Реакция на высокую степень воспринимаемого риска, связанного с данным брендом, во многом зависит от субъективной оценки воспринимаемого риска.

Броуди и Каннингам (Brody and Cunningham, 1968) подвергли свою модель проверке, исследовав возможность прогнозирования выбора бренда кофе на основе данных, полученных с использованием *EPPS*. Оказалось, что значимыми прогностическими признаками устойчивого предпочтения и приобретения определенного бренда у мужчин является одна личностная переменная (потребность в доминировании), а у женщин — четыре личностных переменных (анализ потребностей, зависимость от потребностей, снижение потребностей и последовательность). Только 3% дисперсии было обусловлено всем набором личностных переменных, в то время как демографическими переменными объяснялось более 50% дисперсии.

Эти авторы также провели повторный анализ полученных данных, опираясь на свою теоретическую модель, в результате чего им удалось выявить условия, при которых наиболее вероятно значимое влияние личностных переменных, а именно — сочетание высокого (в восприятии покупателя) риска, связанного с покупкой, и высокой специфической уверенности в себе. Ранее исследователи обнаружили, что процентная доля продуктов одной марки среди покупок данного потребителя обычно бывает высокой. Руководствуясь этими сведениями, Броуди и Каннингам обнаружили, что чем более выраженными были вышеназванные условия, при которых принималось решение о выборе бренда, тем большая доля дисперсии прогнозов (регулярного приобретения определенного бренда) была обусловлена личностными переменными. В крайнем случае, когда потребители покупали только свой излюбленный бренд (100% покупок), входящими в *EPPS* переменными было обусловлено 48% дисперсии. При сравнении групп потребителей, у которых были различные излюбленные бренды, получены еще более высокие значения данного показателя. К сожалению, это интересное исследование не привлекло к себе должного внимания.

9.3.3. Калифорнийский личностный опросник (Californian Personality Inventory — CPI)

Робертсон и Майерс (Robertson and Myers, 1969), а также Брюс и Уилт (Bruce and Wilt, 1970) разработали инструменты для оценки инновативности (*innovativeness*) и лидерства во мнениях, касающихся продуктов питания, одежды и бытовой техники. Оценки 18 личностных черт, полученные с использованием CPI, были подвергнуты регрессионному анализу с целью выявления связи с этими двумя факторами, однако удалось объяснить лишь незначительную долю дисперсии (4% для одежды, 5% для пищевых продуктов, но 23% для бытовой техники). Эти результаты согласуются с данными предыдущих исследований инновативности и лидерства во мнениях, показавших, что связь между личностными переменными и отношением потребителей к новым продуктам довольно слаба. Бун (Boone, 1970) попытался связать переменные, входящие в CPI, с инновативностью потребителей по отношению к телевизионным системам с общей антенной.

9.3.4. «Большая Пятерка»

Мурадиан и Оливер (Mooradian and Oliver, 1996), которые считают пятифакторную модель значимой современной таксономией глобальных личностных черт, изучали связь между личностными чертами и мотивами посещения магазинов (шоппинга).

Тщательно изучив литературу по психологии личности, они предложили почти 20 гипотез, допускающих эмпирическую проверку (см. табл. 9.2).

Большинство гипотез получили научное подтверждение.

> Обнаружена прямая связь между нейротизмом и мотивами развлечения, самоублажения, физической активности и сенсорной стимуляции. Кроме того, обнаружена отрицательная корреляция между нейротизмом и мотивом получить удовольствие от процесса переговоров о цене (*pleasure in bargaining*). Экстраверсия была связана с такими мотивами, как получение социального опыта вне дома; коммуникация с другими, имеющими аналогичные интересы; аттракция к группе равных других, а также статус и власть. Экстраверсия была связана с мотивом получения удовольствия от процесса переговоров о цене *незначимой* корреляцией. Открытость для нового опыта коррелировала с сенсорной стимуляцией и получением информации о новых продуктах. Была обнаружена отрицательная корреляция между сговорчивостью и мотивом получения удовольствия от процесса переговоров о цене. Вопреки ожиданиям, оказалось, что сговорчивость *не связана* с социальными мотивами. Добросовестность была связана положительной корреляцией с мотивами получения удовольствия от процесса переговоров о цене и получения информации и отрицательной корреляцией — с мотивом самоублажения (Mooradian and Oliver, 1996, p. 588).

Таблица 9.2

Обобщение гипотетических связей между факторами «Большой Пятерки» и специфическими мотивами посещения магазинов

Глобальная черта	Мотивы шоппинга
Нейротизм	Развлечение — возможность выйти из дома, убить время
	Сенсорные — магазинная толчея и суматоха возбуждают и доставляют удовольствие
	Самоублажение — возможность побаловать себя, поднять настроение
	Физические — возможность размяться
	Возможность получить удовольствие от процесса переговоров о цене
Экстраверсия	Социальные — возможность вступить в социальное взаимодействие
	Коммуникация — разговоры с продавцами и другими покупателями
	Равные другие — возможность провести время с друзьями
	Статус — желание покупателя, чтобы его ублажали и относились к нему с уважением
	Возможность получить удовольствие от процесса переговоров о цене
Открытость для нового опыта	Сенсорные — см. выше
	Познавательные — получение сведений о новых продуктах
	Развлечение — см. выше
	Самоублажение — см. выше
Сговорчивость	Социальные — см. выше
	Возможность получить удовольствие от процесса переговоров о цене
Добросовестность	Самоублажение — см. выше
	Познавательные — см. выше
	Возможность получить удовольствие от процесса переговоров о цене

Источник: Mooradian, T. A. and Oliver, J. M. «Shopping motives and the Five Factor model: an integration and preliminary study ». *Psychological Reports,* 1996, 78, 579-592.

Авторы считают, что эти результаты могут помочь продавцам розничной торговли понять своих покупателей. Тем не менее исследователи не признали, что они рассматривали в основном социальные мотивы и мотивы получения определенных переживаний, в какой-то степени игнорируя функциональные и утилитарные мотивы. Несмотря на большое значение корреляционных исследований, они не могут заменить исследования реального поведения — т. е. прогнозирования паттернов реального, регулярного поведения потребителей (приобретения и использования продуктов) с использованием факторов «Большой Пятерки».

9.4. Специфические личностные черты, влияющие на поведение потребителей

Чтобы избежать проблем, которые возникают в маркетинговых исследованиях при использовании стандартизированных личностных тестов, первоначально разработанных для клинической оценки личности, некоторые исследователи пытались разработать инструменты для оценки личностных характеристик в контексте маркетинга, полагая, что такие инструменты будут более релевантными по отношению к оценке поведения потребителей.

Уортинг с коллегами (Worthing *et al.*, 1973) использовали шкалы из разработанной Джексоном (Jackson, 1967) Формы по изучению личности (*Personality Research Form — PRF*), которые предназначены для использования в самых различных ситуациях, в том числе для исследования поведения потребителей. В Форму по изучению личности входят инструменты для оценки 5 факторов, а именно аффилиации, агрессии, доминантности, склонности к эксгибиционизму и социального признания. Уортинг с коллегами обнаружили, что аффилиация и агрессия связаны с использованием таких продуктов, как сигареты, пиво, средства от головной боли, средства для полоскания рта и мужские шорты.

Ранее Фрай (Fry, 1971) не только воспользовался преимуществами личностных шкал «Формы по изучению личности» Джексона, ориентированных на исследование поведения потребителей, но также использовал концептуальную модель Броуди и Каннингама (Brody and Cunningham, 1968), разработанную для выявления условий, при которых влияние личностных переменных на поведение потребителей (выбор бренда сигарет) наиболее вероятно. Было исследовано 10 личностных переменных, а именно потребность в достижении, аффилиативная потребность, агрессивность, автономность, доминантность, фемининность, потребность в изменениях, чувствительность, потребность в социальном признании и уверенность в себе. Шкала фемининности была заимствована из Калифорнийского личностного опросника. Оказалось, что личностными и социоэкономическими переменными обусловлено от 20 до 30% различий в выборе брендов сигарет. В частности, было обнаружено, что пол респондента, социальный класс и уверенность в себе являются умеренно значимыми предикторами выбора бренда. Фрай заключил, что исследование личностных переменных с использованием стандартных тестов позволяет существенно расширить наши представления о психологических факторах, влияющих на выбор бренда продукта. Однако это верно только в тех случаях, когда исследование проводится с правильных теоретических позиций. Витц и Джонсон (Vitz and Johnson, 1965), использовавшие шкалы маскулинности

Калифорнийского личностного опросника (*CPI*) и Миннесотского многоаспектного личностного опросника (*MMPI*), предположили, что чем более маскулинной является личность курильщика, тем более маскулинным будет имидж бренда сигарет, которые он регулярно покупает. Обнаруженные корреляции оказались слабыми, но статистически значимыми, и авторы заключили, что предпочтение определенного продукта можно рассматривать как предсказуемый результат взаимодействия между личностными характеристиками потребителя и имиджем продукта.

Кассарьян и Шеффет (Kassarijan and Sheffet, 1991) считают, что с целью повышения точности прогнозирования для исследований в этой области следует разработать специальные измерительные инструменты, ориентированные не на клиническое применение, а скорее на использование в контексте маркетинга и на специфику определенного продукта. Поэтому возник интерес к личностным аспектам тщеславия (Netemeyer *et al.*, 1995) и ностальгии (Holbrook, 1993) и были разработаны инструменты для их оценки. Однако этот подход имеет серьезные недостатки. Его использование может привести к преувеличению значения независимых факторов, которые лишь тангенциально связаны с главными личностными чертами (см. главу 1). Более того, хотя при использовании специфичных для определенного продукта факторов валидность прогнозов поведения потребителей иногда повышается, это может быть обусловлено частичным совпадением пунктов опросников. Другими словами, если «личностный опросник» содержит вопросы об использовании или предпочтении определенного продукта, то неудивительно, что с использованием такого опросника будет предсказано употребление этого продукта. В итоге исследователи приходят к чистой тавтологии и не достигают понимания процесса. Гораздо продуктивнее подход к исследованию возникающих у потребителей проблем — таких как компульсивное приобретение — с использованием целого ряда тщательно отобранных и проверенных измерительных инструментов (O'Guinn and Faber, 1989).

Совершение магазинных краж или компульсивное воровство в магазинах связывают с аддиктивным поведением. С точки зрения закона магазинная кража считается преступлением, если она совершена осознанно, преднамеренно и добровольно. Исследователи обнаружили связь между расстройствами пищевого поведения и совершением магазинных краж, причем почти 20% пациентов воровали пищевые продукты в периоды, когда их болезнь находилась в фазе булимии*. Бриджмен и Слэйд (Bridgeman and Slade, 1996) предлагают различные объяснения этой связи, основанные на изучении историй болезни. Одно из возможных объяснений состоит в том, что после того, как человек в течение длительного времени ограничивает себя в еде, он испытывает острую потребность в пище; у него возникает компульсивное желание утолить голод, которое подталкивает его к воровству продуктов в магазинах. Возможно и альтернативное объяснение — обжорство с последующим приемом слабительного или рвотного средства может приводить к дезориентации; поведение становится хаотическим и дезорганизованным, вследствие чего человек и совершает магазинные кражи. Поэтому кажется несомненным, что патологическое поведение потребителей, такое как компульсивное приобретение или совершение магазинных краж, явно связано с другими патологиями, которые могут быть связаны с личностными различиями.

---

* Булимия — патологически усиленный, чрезмерный аппетит, прожорливость, неутолимое чувство голода (*Блейхер В. М., Крук И. В.* «Толковый словарь психиатрических терминов»).

Идея разработки личностных тестов, ориентированных на изучение поведения потребителей, заслуживает одобрения, и прогностическая валидность таких тестов, разумеется, будет выше обычных значений. Тем не менее этот подход имеет два недостатка. Во-первых, он может привести к созданию множества теоретически необоснованных инструментов, которые предназначены для оценки не связанных между собой личностных черт, специфичных для потребителей определенных продуктов. Во-вторых, вполне вероятно, что пункты таких опросников будут частично совпадать, и в результате вместо объяснения механизмов выбора определенных продуктов людьми определенных типов исследователи придут к тавтологии.

9.5. Последние разработки

Исследователи, изучающие связь между личностными характеристиками и потребительским выбором, обращаются к различным психологическим идеям, как к очень старым, так и к относительно новым. Четыре из них будут вкратце рассмотрены в этом разделе.

9.5.1. «Я»-концепция

Многих исследователей интересует «Я»-психология (*self psychology*) и многие «Я»-концепции (например, образ «Я», идеальное «Я»), использование которых, по их мнению, способствует повышению валидности прогнозирования потребительского выбора. Кассарьян и Шеффет (Kassarijan and Sheffet, 1991) отмечают, что до начала 70-х годов чаще всего исследовалась концепция уверенности в себе.

Предложен целый ряд несколько претенциозных теоретических моделей, объясняющих связь между поведением потребителей и «Я»-концепцией (Soloman, 1996):

- символическое самосовершенствование — продукты обеспечивают социальную поддержку, помогая человеку выглядеть более маскулинным, искушенным, продемонстрировать тонкий художественный вкус и т. п.;
- соответствие образу «Я» — люди выбирают те продукты, которые соответствуют их восприятию собственного «Я». Покупатели выбирают марки сигарет, автомобилей, пива, мыла и т. п., ориентируясь на соответствие между воспринимаемым ими образом продукта (например, рациональный/эмоциональный, грубый/изящный) и «Я»-концепцией;
- продолжение «Я» — излюбленные, высоко ценимые продукты имеют особое значение, персонализируются, и их хранят в течение длительного времени.

Для многих все эти теоретические модели имеют простой смысл: «Вы — это то, что вы носите» или «Вы — это то, что вы покупаете».

Теория «Я»-концепции в приложении к решению проблем маркетинга указывает на два основных направления исследований. Во-первых, несоответствие между «Я» и идеальным «Я» воспринимается как показатель уровня неудовлетворенности. Этот показатель не только отражает степень общего недовольства собой, но указывает также на те атрибуты, которые вызывают наиболее сильное недовольство. Этот показатель неудовлетворенности можно связать с паттернами использования

продуктов, в особенности тех, которые якобы могут помочь человеку стать совершеннее.

Уайт (White, 1967) проводил оценку несоответствия между «Я» и идеальным «Я» и обнаружил, что люди с высокими уровнями этого несоответствия были не удовлетворены своим образом «Я» и желали серьезных и нереальных изменений; люди со средними уровнями несоответствия были несколько не удовлетворены и хотели приблизиться к идеалу, однако их желания были более реалистическими; люди с низкими уровнями несоответствия между «Я» и идеальным «Я» оценивали себя точно и довольно строго, и их представления о себе были весьма реалистическими. Исследователь связал эти категории с наличием собственного автомобиля и обнаружил, что среди людей со средними уровнями несоответствия было много владельцев автомобилей, причем средний срок владения автомобилем оказался на 2 года больше, чем у испытуемых из остальных групп. Эти результаты свидетельствуют о том, что у потребителей с более реалистическим и более адаптированным к действительности самовосприятием средний срок владения автомобилями больше.

Долич (Dolich, 1969) исследовал влияние уровня несоответствия между «Я» и идеальным «Я» на приобретение таких продуктов, как пиво, сигареты, мыло и зубная паста, и обнаружил, что респонденты обычно предпочитают марки, которые, по их мнению, соответствуют как реальному, так и идеальному образу их «Я». Несколько исследований показали, что аналогичная связь существует для автомобилей. Владелец воспринимает свою машину в соответствии со своим представлением о других людях, имеющих такую же машину (Grubb and Hupp, 1968).

Другие исследования показали, что связь между предпочитаемой маркой и образом «Я» несколько сложнее, поскольку образ «Я» изменяется в зависимости от ситуации, в которой находится потребитель. Например, в социальном или деловом контексте у потребителей может складываться различное впечатление о самих себе. Существует и другой параметр «Я»-концепции, который также можно использовать в маркетинге. Образ «Я» может влиять не только на то, какие продукты выбирают потребители, но и на то, какие продукты они выбирают часто, а какие — редко. Определенные продукты могут иметь символическую ценность, которую иногда называют «опознавательной (*badge*)» — они рассказывают о нас и о нашем образе «Я». Таким образом, покупая некоторые продукты, люди как бы повышают свою самооценку. Однако мода на продукты все время меняется, поэтому возможность улучшения «Я»-концепции может быть весьма непостоянной.

9.5.2. Самомониторинг

Одной из наиболее многообещающих разработок в литературе по «Я»-психологии является работа Снайдера (Snyder, 1974, 1987), который подразумевает под самомониторингом склонность обращать внимание на ключевые стимулы, подсказывающие ему, какое поведение подходит для данной социальной ситуации, и позволяющие соответственно изменять свое поведение. Людей можно разделить на две группы по уровням самомониторинга. Для людей с высокими уровнями самомониторинга характерна сензитивность к социальным ключевым признакам социально уместного поведения и использование этих ключевых стимулов для изменения самопрезентации. Люди с низкими уровнями самомониторинга относительно нечувствительны к социальным ключевым

стимулам и склонны к одинаковой самопрезентации в различных ситуациях. Люди с высокими уровнями самомониторинга придают большое значение публичному «Я» и, как актеры, будто бы спрашивают себя: «Какую роль я должен сыграть в этой ситуации?» Людей с низкими уровнями самомониторинга больше волнует их личная система ценностей и подлинная внутренняя сущность. Главным для них является другой вопрос: «Как мне выглядеть таким, каков я на самом деле?»

Снайдер (Snyder, 1987) проводит различие между жесткой и мягкой рекламой — в жесткой рекламе акцентируется качество (например, добротность, функциональная ценность), а в мягкой рекламе подчеркивается имидж продукта. Снайдер утверждал и продемонстрировал, что люди с высокими уровнями самомониторинга выше оценивают мягкую рекламу, предпочитают продукты с привлекательным имиджем и готовы заплатить за них более высокую цену. Люди с низкими уровнями самомониторинга, наоборот, более положительно реагируют на рекламу, ориентированную на качество продукта. Снайдер также показал, что можно использовать те же принципы, чтобы убедить человека не употреблять какой-либо продукт. Например, люди с высокими уровнями самомониторинга могут отказаться от курения, потому что оно вызывает неприятный запах изо рта и от одежды, в то время как людей с низкими уровнями самомониторинга могут больше волновать вредные последствия для здоровья (например, кашель, першение в горле). Снайдер отмечает:

> Таким образом, потребители с высокими уровнями самомониторинга могут покупать обтекаемые, сверкающие автомобили спортивного типа (даже если их функциональные и эксплуатационные характеристики далеки от показателей спортивных машин); зубную пасту, которая лучше всего отбеливает зубы (даже если она содержит абразивные компоненты, от которых при ее длительном использовании может пострадать зубная эмаль); пиво «супер-премиум» — то самое особое импортное пиво, которое указывает на статус того, кто его пьет (даже если по вкусу оно не отличается от менее дорогих отечественных марок). Такие потребители выбирают *форму*, а не *функцию*.
> И наоборот, потребители с низкими уровнями самомониторинга покупают питательную кашу для завтрака (даже если олимпийский чемпион одобряет другую марку); пользуются зубным эликсиром, убивающим больше всего микробов (даже если у него слегка лекарственный запах) и выбирают холодильник, экономно расходующий электроэнергию (даже если отсутствует модель наиболее модного платинового цвета со стильным дизайном). Они могут выбрать *функцию*, жертвуя *формой* (Snyder, 1987, p. 106).

В дальнейшем Брауни и Кальденберг (Browne and Kaldenberg, 1997) обнаружили, что у людей с высокими уровнями самомониторинга такая категория продуктов, как одежда, вызывает больший интерес, чем у людей с низкими уровнями самомониторинга. Потребители с высокими уровнями самомониторинга обращают больше внимания на моду и в случае изменения ситуации и/или моды покупают одежду других марок, поэтому они менее лояльны по отношению к марке продукта. Исследования в этой области могут в будущем дать многообещающие результаты.

9.5.3. Инновативность и потребительский выбор

В программной серии исследований Фоксалл с коллегами изучали личностные корреляты приобретения новых продуктов. Использовав инструмент, с помощью которого можно разделить людей на адапторов (которые решают проблемы в рамках знакомых представлений) и новаторов (которые ищут новые и альтернативные решения проблем),

они приступили к проверке специфических гипотез, касающихся выбора новых продуктов. Предположив, что по сравнению с адапторами новаторы должны быть более экстравертными, менее догматичными, более толерантными к неоднозначности, более радикальными, гибкими, настойчивыми, изобретательными, недисциплинированными и склонными к поиску острых ощущений, они предсказали, что новаторы будут чаще делать инновативный потребительский выбор. К сожалению, многие из этих довольно прямолинейных гипотез не получили подтверждения. Тем не менее авторы попытались «отмахнуться» от противоречивых результатов, объясняя их тем, что новаторы по определению не могут проявлять постоянство в выборе продуктов (Foxall and Goldsmith, 1989). Эти исследователи считали, что если учитывать особенности определенного бренда/продукта и исследовать последовательность приобретения продуктов, то черта «адаптор/новатор» все-таки может быть полезным предиктором поведения. Тем не менее сторонники теории личностных черт и психометристы могут с ними не согласиться. Попытки реабилитировать этот параметр и доказать, что в отличие от множества других черт, которые оказались непригодными, его можно использовать, кажутся не особенно успешными.

9.5.4. Стремление к разнообразию/оптимальная стимуляция и поведение потребителей

В течение довольно длительного времени сохраняется интерес к концепциям возбуждения (Raju, 1980) как к предикторам поведения потребителей. Согласно одной из гипотез, уровень стимуляции (т. е. уровень интроверсии–экстраверсии) связан с употреблением новых, незнакомых или даже связанных с риском продуктов. Главным фактором, определяющим уровень одного из главных личностных параметров — экстраверсии, — является поиск или избегание возбуждающих стимулов, поэтому данная тема представляет особый интерес для специалистов в области психологии личности, которые пытаются прогнозировать поведение потребителей.

Стинкамп и Баумгартнер (Steencamp and Baumgartner, 1992) отмечают, что с точки зрения теории оптимальный для данного человека уровень стимуляции должен быть связан с тем, как потребители изучают новые продукты, т. е. с проявлением любопытства, стремлением к разнообразию, готовностью к риску и инновативностью. Они провели исчерпывающий обзор литературы на эту тему и решили проверить несколько гипотез. Предполагалось, что по сравнению с людьми с низким уровнем оптимальной стимуляции, люди с высоким уровнем оптимальной стимуляции будут:

- реагировать на рекламу поведением, которое в большей степени мотивировано любопытством;
- быстрее испытывать скуку при повторной демонстрации одной и той же рекламы;
- демонстрировать большее стремление к разнообразию при выборе продуктов;
- чаще делать рискованный выбор;
- проявлять большую склонность к азартным играм с крупными ставками;
- чаще пробовать новые бренды.

Эти авторы отмечают, что по силе эффекта полученные ими результаты согласуются с результатами других исследований в данной области. Сторонникам теории

личностных черт эти результаты кажутся закономерными, поскольку показано, что экстраверсия, стремление к острым ощущениям и другие родственные им концепции во многих ситуациях связаны с мотивацией поведения любопытством, стремлением к разнообразию и рискованным поведением.

9.6. Личность и эстетические предпочтения

Связаны ли предпочтения в области искусства, музыки, поэзии и даже архитектуры (и приобретение тех или иных произведений искусства) со складом личности человека? Можно ли использовать личностные переменные для прогнозирования приобретения произведений искусства, посещения музыкальных концертов или выбора стиля отделки комнаты?

Теме связи между личностными характеристиками и эстетическими предпочтениями посвящено множество исследований (Peel, 1945; Cardinet, 1958; Child, 1962; Juhasz and Paxson, 1978; Litle and Zuckerman, 1986), в том числе одно из самых ранних исследований эстетических предпочтений, проведенное Бертом (Burt, 1933), который попросил респондентов ранжировать открытки с репродукциями различных картин в соответствии с их предпочтениями. Факторный анализ корреляций между рейтингами позволил выявить, во-первых, общий фактор эстетической оценки, который присутствовал у всех испытуемых, и, во-вторых, биполярные факторы, характеризующие различные типы художественных предпочтений, которые оказались связанными с индивидуальными различиями в личностных характеристиках.

Исследования в этом направлении продолжил Айзенк (Eysenck, 1940; 1941); используя самые разнообразные изобразительные стимулы, он исследовал интеркорреляции между предпочтениями и выявил два фактора. Он назвал первый из них «Т»-фактором (общий фактор *хорошего вкуса*), а второй — «К»-фактором (биполярный фактор, позволявший отделить испытуемых, предпочитающих *современную*, импрессионистическую, яркую живопись, от любителей старинных, более *традиционных*, менее красочных произведений). Айзенк обнаружил, что «К»-фактор может ассоциироваться с некоторыми психологическими переменными других типов, а именно с экстраверсией/интроверсией, радикализмом/консерватизмом, молодым/пожилым возрастом, предпочтением колорита/формы и предпочтением яркой или приглушенной цветовой гаммы. Впоследствии несколько других исследователей изучали эстетические оценки и предпочтения и также обнаружили общий фактор и биполярный фактор (Peel, 1945).

Чайлд (Child, 1965) провел довольно экстенсивное исследование с участием 138 студентов мужского пола, пытаясь выявить связи между оценками многих личностных и когнитивных переменных и эстетическими оценками. Студентов попросили оценить 120 пар картин, подобранных таким образом, что каждая пара была составлена из полотен одного типа с примерно одинаковыми сюжетами, однако картины имели различную художественную ценность. Чайлд обнаружил положительную корреляцию между эстетическими оценками и такими переменными, как толерантность к сложности; склонность полагаться скорее на интуицию, чем на чувства; склонность скорее полагаться на восприятие, чем оценивать; тревожность; вербальные способности и визуальное предпочтение приглушенной цветовой гаммы, абстрактных композиций и

стиля барокко по сравнению с классическим стилем живописи. Кроме того, была обнаружена отрицательная корреляция между эстетическими оценками и висцеротонией (любовью к комфорту и расслабленности).

В последнее время наиболее широко исследуются, по-видимому, предпочтения, оказываемые абстрактному и современному искусству по сравнению с традиционным изобразительным искусством. Обнаружено, что предпочтение абстрактного искусства ассоциируется с такими личностными характеристиками, как консерватизм (Wilson *et al.,* 1973), стремление к острым ощущениям (Tobacyck *et al.,* 1981; Furnham and Bunyan, 1988), полезависимость (Tobacyck *et al.,* 1981) и предпочтение художественной ценности произведения по сравнению с религиозной (Knapp and Wulff, 1963). В некоторых исследованиях изучалась связь между личностными характеристиками и предпочтениями, касающимися образного и эмоционального содержания картин, например напряженности в живописи (Zuckerman *et al.,* 1993) и агрессивного содержания (Tobacyck *et al.,* 1981).

В одном исследовании (Juhasz and Paxson, 1978) рассматривалась связь между предпочтением таких стилей живописи, как кубизм и сюрреализм, и локусом контроля. Авторы предполагали, что предпочтение такого четко структурированного стиля живописи, как кубизм, ассоциируется с внутренним локусом контроля, в то время как предпочтение более «бесконтрольной» сюрреалистической живописи связано с внешним локусом контроля. Полученные ими результаты подтвердили справедливость этой гипотезы.

Личностный конструкт «стремление к острым ощущениям» был разработан Цукерманом, который дал ему следующее определение: стремление человека к поиску разнообразных, новых, сложных и сильных ощущений и переживаний и его готовность пойти на физический, социальный, правовой и финансовый риск ради таких переживаний. Наиболее широко используется V-форма шкалы стремления к острым ощущениям (*SS-scale*) (Zuckerman *et al.,* 1978), состоящая из 40 пунктов с принудительным выбором, которая и использовалась в описываемом исследовании. Цукерман с коллегами (Zuckerman *et al.,* 1978) провели факторный анализ шкалы и выявили четыре поведенческих компонента конструкта «стремление к острым ощущениям». «Поиск возбуждающих стимулов/склонность к риску» проявляется в желании заниматься некоторыми видами спорта и другой деятельности, сопряженной с физическим риском, например парашютным или горнолыжным спортом. Компонент «стремление к переживаниям (*experience seeking*)» связан с поиском новых ощущений и интеллектуальных и сенсорных переживаний, а также с социальным нонконформизмом. Третий фактор — «расторможенность», которая проявляется в социальной активности, такой как употребление алкоголя в компании и секс. Четвертый компонент называется «предрасположенность к скуке», и его проявлением является нетерпимость к однообразным и монотонным переживаниям и ситуациям.

В нескольких исследованиях обнаружена связь между стремлением к острым ощущениям и предпочтениями в области живописи и других видов изобразительного искусства. Цукерман с коллегами (Zuckerman *et al.,* 1978) показали, что люди с низкими уровнями стремления к острым ощущениям оказывали большее предпочтение простым, симметричным композициям, в то время как люди с высокими уровнями стремления к острым ощущениям предпочитали сложные, асимметричные композиции, в которых угадывалась внутренняя динамика. Что касается предпочтений, оказываемых

различным художественным стилям, то имеются данные, свидетельствующие о наличии положительной корреляции между стремлением к острым ощущениям и любовью к абстрактной живописи. Тобачик с коллегами (Tobacyck *et al.*, 1981) попросили студентов (210 человек) оценить в соответствии со своими предпочтениями 40 слайдов с репродукциями специально подобранных картин, которые были разделены на 8 категорий. Результаты показали, что стремление к острым ощущениям ассоциируется с большим предпочтением, оказываемым абстрактной футуристической живописи в стиле кубизма (картины Боччони) и абстрактной живописи в стиле импрессионизма (картины Поллока). Кроме того, была обнаружена значимая положительная корреляция между стремлением к острым ощущениям и предпочтением картин, изображающих сцены агрессии. Фернхем и Баньян (Furnham and Bunyan, 1988) получили данные, которые также подтверждают наличие связи между стремлением к острым ощущениям и любовью к абстрактному искусству. Они разделили 20 слайдов с репродукциями картин на 4 группы по сочетаниям таких характеристик, как простота/сложность и абстрактность/реалистичность; затем 60 испытуемых оценили эти слайды в соответствии со своими предпочтениями. Оказалось, что суммарные оценки стремления к острым ощущениям (полученные с использованием V-формы шкалы стремления к острым ощущениям) связаны значимой отрицательной корреляцией с предпочтением произведений сложной реалистической живописи, а также значимой положительной корреляцией с предпочтением сложных абстрактных картин. Было обнаружено, что реалистический/абстрактный характер живописи связан с предпочтениями испытуемых (независимо от полученных ими оценок стремления к острым ощущениям) более тесно, чем простота или сложность живописи.

Между людьми с различными уровнями стремления к острым ощущениям обнаружены также различия в предпочтениях, касающихся не только стиля, но и содержания произведений живописи, хотя в целом содержание, по-видимому, оказывает менее значимое влияние, чем стиль и сложность живописи. Цукерман с коллегами (Zuckerman *et al.*, 1993) провели два исследования, посвященных выявлению связи между стремлением к острым ощущениям и мнениями о пейзажах XIX века, написанных в разных стилях различными художниками с различной степенью сложности и напряженности живописи. Было обнаружено взаимодействие между уровнем стремления к острым ощущениям и компонентом «напряженность». Между испытуемыми с высокими и низкими уровнями стремления к острым ощущениям не выявлено различий в предпочтениях, оказываемых картинам с низким уровнем напряженности, но мнения испытуемых с высокими уровнями стремления к острым ощущениям о картинах со средним и высоким уровнем напряженности более благоприятны, чем мнения о тех же картинах испытуемых с низкими уровнями стремления к острым ощущениям. Однако наиболее значимое влияние опять оказывала степень абстрактности или реалистичности картины. По данным этого эксперимента сложность живописи тоже оказалась нерелевантной характеристикой. Залески (Zaleski, 1984) попросил испытуемых выбрать наиболее понравившиеся им картины из 21 полотна, которые вызывали либо положительные эмоции (например, сцены праздников), либо отрицательные (например, сцены смерти), либо были эмоционально нейтральными. Результаты показали, что между испытуемыми с высокими и низкими уровнями стремления к острым ощущениям имеется существенное различие в распределении наиболее понравившихся им картин между упомянутыми тремя категориями.

Несколько позднее Фернхем и Эвисон (Furnham and Avison, 1998) изучали предпочтения, оказываемые сюрреалистическим картинам (по сравнению с реалистическими). Четких связей между этими предпочтениями и такими личностными факторами, как экстраверсия, нейротизм, открытость для нового опыта и толерантность к неоднозначности, выявлено не было, однако была обнаружена корреляция с оценками двух компонентов стремления к острым ощущениям. Стремление к переживаниям оказалось явным прогностическим признаком любви к сюрреалистической живописи, в то время как предрасположенность к скуке была связана с неблагоприятным мнением о традиционной реалистической живописи. Создается впечатление, что стремление к острым ощущениям несомненно является самым тонким, однако наиболее сильным личностным предиктором эстетических предпочтений.

А что же можно сказать о фундаментальных личностных чертах, таких как экстраверсия и нейротизм? Чайлд (Child, 1965) обнаружил незначительную положительную корреляцию между оценками тревожности и эстетическими суждениями. По его мнению, этот результат не обязательно указывает на особенно высокий уровень тревожности *как таковой*, а может быть обусловлен тем, что люди, проявляющие больший интерес к искусству, обладают большей способностью к осознанию своих неприятных эмоций и тревоги и охотнее сообщают о них. Нэпп и Вулф (Knapp and Wulff, 1963) изучали предпочтения в области изобразительного искусства и получили результаты, которые, по их мнению, свидетельствуют о наличии связи между любовью к абстрактной живописи и общим уровнем нейротизма, хотя значимых корреляций обнаружить не удалось. Однако результаты этого исследования не дают оснований предполагать, что существует какая-либо связь между нейротизмом и положительным или отрицательным отношением к сюрреалистической живописи.

Экстраверты предпочитают повышенные уровни количества и интенсивности социальных взаимодействий, активности и стимуляции. В одном из ранних исследований Берт (Burt, 1939) разделил тех испытуемых, которые получили крайние оценки параметра экстраверсия/интроверсия, на 4 группы по сочетаниям личностных факторов экстраверт/интроверт и стабильный/нестабильный. У испытуемых, принадлежавших к различным группам, были выявлены различные устойчивые предпочтения, касающиеся стилей живописи. Большинству стабильных экстравертов нравились реалистические картины, нестабильные экстраверты в основном предпочитали романтическую живопись, стабильные интроверты отдавали предпочтение классическим полотнам, а нестабильным интровертам нравился импрессионизм. Испытуемые со средними уровнями параметра экстраверсия/интроверсия не оказывали особого предпочтения какому-либо художественному стилю. Айзенк (Eysenck, 1941) предположил, что биполярный фактор, позволяющий отделить людей, предпочитающих современную живопись, от любителей традиционных картин, коррелирует с экстраверсией. Однако Кардине (Cardinet, 1958), который провел исследование с участием 180 испытуемых и использовал 195 пар картин, принадлежавших к 22 категориям, обнаружил, что интроверты предпочитали современную абстрактную живопись. Роберту с коллегами (Robertoux *et al.*, 1971) не обнаружили связи между интроверсией и толерантностью к искажениям в изображении объектов на картинах. Таким образом, данные проведенных экспериментов противоречивы и не позволяют сделать однозначных выводов о характере связи между экстраверсией и предпочтениями в области искусства.

9.7. Личность и деньги

Потребление почти всегда связано с использованием денег. Людям приходится накапливать и хранить деньги, чтобы затем обменять их на товары. Связаны ли личностные факторы с тем, как люди тратят деньги? Как ни странно, эта область весьма небогата исследованиями (Lim and Teo, 1997; Furnham and Argyle, 1998). Деньги несут многозначную смысловую нагрузку, как ясно из следующей цитаты, заимствованной из книги Уайзмана (Wiseman, 1974).

> Говоря о деньгах, можно вспомнить клептоманов или женщин, «выкачивающих» ресурсы из мужчин, — такие люди всегда стараются присвоить деньги, олицетворяющие для них целый ряд вещей, в которых им отказано; можно также вспомнить людей с депрессивным характером, боящихся голода и относящихся к деньгам как к потенциальной пище. Бывают мужчины, которые отождествляют деньги со своей потенцией и переживают любую их потерю как кастрацию, или, находясь в опасности, делают денежные пожертвования — нечто вроде «профилактической самокастрации». Кроме того, есть люди, которые — в зависимости от своих текущих установок по отношению к получению, трате и накоплению денег — копят или тратят деньги или поочередно делают и то и другое совершенно импульсивно, невзирая на то, что денег всегда не хватает, и не задумываясь о реальном значении денег — о том, что некоторые вещи бесценны, и о денежной награде, назначенной за голову преступника; жизнь раба стоит сорок серебряных монет, а свою собственную люди хотят застраховать по двойному тарифу.
> Хотя кажется, что деньги всегда остаются только деньгами, они имеют многозначный смысл. Деньги, полученные по наследству от родителей, отличаются от денег из приданого жены, а большой куш в результате выгодной сделки не кажется таким же подарком судьбы, как выигрыш в лотерее. Возможность обменять деньги на что угодно обманчива; мы покупаем внешнюю оболочку вещей, их материальную форму, как в случае с «продажной женщиной», в то время как то, что мы предполагали купить, ускользает от нас (Wiseman, 1974, pp. 13–14).

Исследования, посвященные изучению влияния индивидуальных личностных различий на убеждения и поведение, имеющие отношение к деньгам, довольно немногочисленны. Люфт (Luft, 1957) обнаружил, что образ человека в восприятии равных других зависит от его еженедельного дохода. Богатые люди казались относительно здоровыми, счастливыми и хорошо приспособленными, в то время как бедных считали неприспособленными и несчастливыми. Рим (Rim, 1982) изучал связь между личностными характеристиками и установками по отношению к деньгам. Его наблюдения показали, что по сравнению с нестабильными интровертами стабильные экстраверты более открыто говорили о своих доходах и относились к деньгам спокойнее и беззаботнее. Однако он обнаружил, что личностные переменные оказались лишь слабыми предикторами связанных с деньгами установок и поведения.

Макклюр (McClure, 1984) опросил 159 американских покупателей, попросив их ответить на вопросник из 22 пунктов, касавшихся того, как они обычно тратят деньги, могут ли они контролировать свое финансовое положение, предпочитают ли они держать его в секрете, а также значения денег в их жизни и конфликтов, возникающих из-за денег. Он обнаружил, что по сравнению с интровертами экстраверты склонны к большей расточительности и меньшей бережливости. У людей, уверенных в том, что они могут контролировать свое финансовое положение, были более низкие уровни

общей тревожности и, как правило, более высокие уровни экстраверсии. По сравнению со стабильными интровертами нейротичные интроверты придавали деньгам большее значение и были менее склонны рассказывать о своем финансовом положении. Результаты показали, что, несмотря на явную связь измерявшихся с помощью вопросника установок с личностными параметрами, эти установки не зависят от демографических различий в половой принадлежности, уровнях образования, профессии или вероисповедании.

Фернхем (Furnham, 1984) обнаружил, что по сравнению с хорошо образованными молодыми людьми менее образованные люди старшего возраста считали, что провели свое раннее детство в большей бедности; эти результаты отражают как повышение средних стандартов жизни, так и изменения в классовой структуре общества. В целом он обнаружил незначительные различия в представлениях испытуемых об их прежнем финансовом положении, но множество различий в восприятии своего финансового будущего. Люди старшего возраста были более озабочены своим будущим, чем более молодые люди, возможно потому, что у них было больше финансовых обязательств — перед семьей, детьми и по полученным ссудам. Богатые люди испытывали большую озабоченность по поводу будущего, чем бедные. Избиратели, поддерживавшие консервативные (правые) партии, считали, что страну ожидает безоблачное экономическое будущее, в то время как избиратели, поддерживавшие лейбористов (левые партии), и люди с консервативными социальными установками полагали, что положение ухудшится. Хотя может показаться, что эти вопросы имеют отдаленное отношение к нашей теме, их нельзя считать незначительными, потому что люди делают сбережения, тратят деньги и инвестируют их в соответствии со своими представлениями о будущих экономических тенденциях (Rubinstein, 1981). Например, если человек считает, что будущие экономические тенденции таковы, что его финансовое положение должно ухудшиться, то он может предпринять шаги, чтобы избежать такой возможности.

Хэнли и Вилхелм (Hanley and Wilhelm, 1992) исследовали связь между самооценкой и установками по отношению к деньгам. В соответствии с ожиданиями они обнаружили, что у компульсивных транжир относительно более низкая самооценка, чем у «нормальных» потребителей; кроме того, в представлениях компульсивных транжир о деньгах отражена их вера в символическую способность денег повышать самооценку. Авторы исследования отмечают:

> На описательном уровне результаты этого исследования показывают, что между выборкой компульсивных транжир и выборкой «нормальных» потребителей имеются существенные различия по пяти или шести параметрам изучавшихся установок и убеждений, касающихся денег. По сравнению с «нормальными» потребителями компульсивные транжиры были более склонны придавать преувеличенное значение деньгам как средству решения проблем и использовать деньги для социальных сравнений. Кроме того, компульсивные транжиры чаще сообщали о том, что испытывают потребность тратить деньги так, чтобы продемонстрировать свой статус и власть. По сравнению с «нормальными» потребителями компульсивные транжиры реже придерживались традиционных, более консервативных взглядов на деньги. Компульсивные транжиры чаще сообщали, что им не хватает денег на удовлетворение своих потребностей, особенно в сравнении со своими друзьями. Наконец, по сравнению с «нормальными» потребителями компульсивные транжиры чаще испытывали конфликт, связанный с тратой денег (Hanley and Wilhelm, 1992, pp. 16–17).

Линн (Lynn, 1994) изучал национальные различия в установках жителей 43 стран по отношению к деньгам. В большинстве национальных групп испытуемых были обнаружены значимые отрицательные корреляции между оценкой значения денег и средним доходом на душу населения, т. е. жители более богатых стран придавали деньгам меньшее значение. По сравнению с женщинами мужчины приписывали деньгам большую ценность. Возможно, что это половое различие объясняется тем, что мужчины вообще более склонны к соперничеству. У представителей всех наций были обнаружены тесные корреляции между представлениями о ценности денег и склонностью к соперничеству.

Эти результаты несколько похожи на те, о которых сообщают авторы американских исследований на смежные темы (Rubinstein, 1981; Yamauchi and Templer, 1982). Установки по отношению к деньгам никоим образом не являются одномерными: в результате факторного анализа выявлено 6 факторов, допускающих ясную интерпретацию и во многом аналогичных факторам, которые были обнаружены Ямаучи и Темплером (Yamauchi and Templer, 1982), таким как власть, накопительство (*retention*) и неадекватность, а также гипотетическим факторам, предложенным на основе психоаналитической теории (Fenichel, 1947). В то время как некоторые факторы были явно связаны с клиническими чертами (тревожностью и обсессивностью), другие более тесно коррелировали с властью и со способами получения денег. Кроме того, оказалось, что некоторые факторы связаны с демографическими переменными и с компонентами убеждений более тесно, чем другие. Были обнаружены значимые различия по фактору «одержимость деньгами», связанные с половой принадлежностью, уровнем образования, доходами и всеми компонентами убеждений (такими, как отчужденность, протестантская трудовая этика и консерватизм), в то время как по факторам неадекватности не было обнаружено значимых различий, связанных с какой-либо группой переменных. Эти различия невозможно предсказать на основе психоаналитической теории. Следует также отметить, что различия по фактору отчужденности были не особенно четкими, что заставляет усомниться в правильности чисто клинического подхода к изучению убеждений и установок, касающихся денег.

Многие исследователи пытались изучить эмоциональные корни патологического отношения к деньгам. Одной из эмоций, которую часто связывают с деньгами, является чувство *вины*. Это обусловлено влиянием пуританской этики и ценностей, таких как аскетизм, самоотречение и ангедония (Furnham, 1990). Пуританство проповедует, что потакание своим слабостям, расточительность и неумеренное потребление являются грехом. В систему ценностей людей с пуританскими убеждениями (или пуританской социализацией) входят добросовестность, пунктуальность, бережливость и трезвость, поэтому чувство вины у них возникает не в связи с получением денег, а скорее в связи с их тратой. Пуританство не выступает против денег как таковых или против получения справедливого вознаграждения за усердную работу, однако осуждает слишком легкие (например, азартные игры или получение наследства) или нечестные способы обогащения, а также «грешные» (особенно легкомысленные) способы траты денег.

Чувство вины, связанное с деньгами или возникающее по любой другой причине, может вызывать психологический дискомфорт — человек чувствует себя нечестным, несчастливым и иногда даже испытывает ненависть к самому себе. Иногда люди осознают чувство вины и стараются его ослабить. Гольдберг и Льюис (Goldberg and Lewis, 1978) считают, что связанное с деньгами чувство вины может быть причиной психосоматических

недомоганий, которые вызывают депрессивное состояние. В практике психоаналитиков встречаются случаи, когда люди, воспитанные согласно принципам пуританской этики, боятся богатства. В основе этого страха, очевидно, лежит *потеря ощущения контроля*. Деньги управляют человеком, от них зависит его место жительства и образ жизни, они диктуют ему; с кем дружить, а кого избегать, и могут как ограничивать его социальную активность, так и предоставлять ему полную свободу. Пуританская этика придает большое значение ограничениям и бережливому отношению ко времени, деньгам, ресурсам, а также проповедует эмоциональную сдержанность. Если у человека очень много денег, то ему кажется, что нет причин в чем-либо ограничивать себя. В этом смысле необходимость контроля отпадает. Однако сохранение контроля — над физическими факторами и эмоциями — дает человеку иллюзию чувства защищенности.

Психоаналитики считают, что внезапно разбогатевшие люди иногда не могут разумно распорядиться своим богатством из-за того, что им не хватает самодисциплины и, разумется, фактического опыта обращения с деньгами. «Если чувство контроля не интернализировано и неразвита реалистическая самодисциплина, то человеку необходимы внешние сдерживающие факторы, чтобы чувствовать себя защищенным» (Goldberg and Lewis, 1978). Для многих людей обладание большими суммами денег означает, что они могут распоряжаться этими деньгами, не заботясь о последствиях, и это неконтролируемое поведение вызывает у них тревогу. Как это ни парадоксально, но когда деньги иссякают или исчезают, в жизни человека снова воцаряется порядок и к нему возвращается чувство защищенности. Более того, если человек внезапно и резко изменяет свою жизнь, избавившись от денег и всего, что было на них куплено, то это может привести к нормализации его психологического состояния.

Деньги могут быть связаны не только с чувством вины, но и с ощущением *защищенности*. Опросы с участием очень богатых американцев, которые нажили свое состояние собственным трудом, показали, что многие из них пережили раннюю смерть родителей, развод или другие тяжелые лишения, причем доля таких людей намного превышает уровень, который может быть обусловлен случайностью (Cox and Cooper, 1990). Психоаналитики считают, что такие люди, став взрослыми, ставят перед собой цель заработать много денег, чтобы никогда больше не оказаться в затруднительном финансовом положении. Поскольку им пришлось уже в раннем возрасте принять на себя обязанности взрослого, они могут испытывать потребность продемонстрировать самим себе и другим, что они не зависят от родителей. Поэтому их стремление к накоплению больших денег может быть обусловлено всего лишь поиском эмоциональной, а не физической защищенности.

С точки зрения психоаналитиков, алчное отношение к деньгам связано с принадлежностью скорее к оральному, чем к анальному типу личности (Goldberg and Lewis, 1978). Они указывают на то, что средства к существованию часто называют «куском хлеба», а материальное благополучие ассоциируется с «хлебом с маслом». Если человек стремится к обладанию деньгами и жадно «поглощает» их, мало заботясь о соблюдении социального этикета, то он реагирует на деньги, как голодный — на пищу. Считается, что причиной такого поведения являются испытанные в детстве лишения. Исследователи психоаналитического направления пытаются категоризировать людей с точки зрения внутренней динамики факторов, которыми обусловлено патологическое отношение к деньгам; наиболее распространенными и мощными из этих факторов являются *защищенность, власть, любовь* и *свобода* (Goldberg and Lewis, 1978).

Форман (Forman, 1987) утверждает, что невроз, связанный с деньгами (*money neurosis*), является самым распространенным неврозом. Как все невротические процессы, он обусловлен неразрешенным конфликтом, связанным со страхом и тревогой, которые могут быть непосредственной причиной дезадаптативного, саморазрушительного и иррационального поведения. За деньги невозможно купить любовь и привязанность, психические состояния, такие как внутренний покой, высокая самооценка или удовлетворенность, а также определенные социальные атрибуты, такие как власть, статус или безопасность. По мнению Формана, слишком многие люди верят в справедливость простых уравнений, например «деньги равны любви» (или чувству собственного достоинства, свободе, власти, защищенности). В своей книге Форман (Forman, 1987) описывает 5 классических невротических типов:

1. *Скряга* копит деньги, стараясь не показывать свою скупость, ужасно боится потерять свои сбережения и склонен к недоверчивости; однако он не умеет получать удовольствие от тех благ, которые можно получить за деньги.
2. *Расточитель* тратит деньги компульсивно и бесконтрольно, особенно когда бывает в подавленном настроении или считает себя недостойным и отвергнутым. Потратив деньги, он сразу же испытывает удовлетворение, но это чувство недолговечно и часто сменяется чувством вины.
3. *Магнат* полностью поглощен умножением своего состояния, считая, что это лучший способ достижения высокого статуса и получения одобрения. Такие люди утверждают, что чем больше у них денег, тем лучше они смогут управлять своим миром и тем счастливее они станут.
4. *Охотники за скидками* компульсивно ищут распродажи со скидкой, торгуются и покупают даже ненужные вещи, потому что приобретения, сделанные по сниженной цене, дают им чувство превосходства над другими. Они испытывают гнев и депрессивные чувства, если им приходится уплатить запрашиваемую продавцом сумму или не удается выторговать значительную скидку.
5. *Азартный игрок* ощущает душевный подъем, когда рискует, и всегда надеется на выигрыш. Таким людям обычно трудно остановиться, даже если они проигрывают, поскольку выигрыш дает им ощущение всемогущества.

Форман довольно подробно рассматривает некоторые более интересные неврозы, связанные с повседневными делами финансового и экономического характера, такими как экономия денег, платежи по страховке, уплата налогов, составление завещания и использование кредитных карточек. Он не высказывает прямых предположений о характере связи между этими разнообразными «денежными комплексами», по-видимому, считая, что все они связаны с одной и той же основной патологией. Он разработал вопросник с вынужденным выбором пунктов и способ его применения для самодиагностики: если респондент соглашается с большинством пунктов какого-либо раздела, то у него, возможно, имеется патология определенного типа.

Фернхем (Furnham, 1996) провел эмпирическую оценку шкалы Формана и разработанной им типологии (Forman, 1987). Фернхем считает, что поскольку большинство исследований в этой области посвящены изучению лишь нескольких «денежных комплексов», то этот многомерный вопросник имеет одно важное достоинство — он позволяет исследовать различные проявления одного и того же расстройства. Не исключено,

что 5 типов отношения к деньгам, выделенных Форманом (Forman, 1987), связаны с другими хорошо известными психологическими переменными. Например, можно ожидать наличия положительной корреляции между протестантскими этическими установками по отношению к труду и *расточительностью* и отрицательной корреляции между этими установками и оценками по остальным 4 подшкалам (Furnham, 1996). Кроме того, вполне вероятно, что у *скряг* и *магнатов* высокие уровни нейротизма. Однако возможно также, что индивидуальные оценки по этим 5 подшкалам, предназначенным для измерения установок по отношению к деньгам, наиболее тесно коррелируют с социально-политическими убеждениями и установками по отношению к труду, поскольку обе эти переменные в какой-то степени связаны с производством и распределением материальных благ (Furnham, 1984, 1990).

Анализ подшкал патологического отношения к деньгам (*money pathology subscales*) показывает, что принадлежность к типу скряг или расточителей, по-видимому, не связана с оценками по остальным подшкалам, однако эти две подшкалы связаны умеренной положительной корреляцией (а все остальные подшкалы — устойчивой связью) с простой шкалой здравомыслия (*sanity scale*) (низкие оценки по этой шкале являются признаком психического заболевания (*insanity*)). На самом деле оказалось, что именно оценки по этой шкале наиболее явно и тесно связаны с оценками различных установок. Тем не менее суммарные оценки патологического отношения к деньгам (включающие оценки по всем пяти специальным подшкалам — в сумме по 50 пунктам) также коррелировали со многими убеждениями и ценностными предпочтениями как экономического характера, так и касающимися отношения к труду. Таким образом, несмотря на то что клинические, организационные и социальные психологи пытаются таксономизировать различные установки по отношению к деньгам, психометрические свойства многих разработанных ими опросников остаются относительно слабыми.

Тем не менее с использованием регрессионного анализа удалось продемонстрировать, что чем тверже люди убеждены в правильности принципов трудовой этики, тем сильнее их «одержимость» деньгами. Вторая глава монографии Вебера фактически полностью посвящена теме накопления (а не траты) денег.

Эти результаты аналогичны результатам исследования Фернхема (Furnham, 1984), который также обнаружил, что политические убеждения (в данном случае паттерны поведения избирателей), протестантские этические установки по отношению к труду и половая принадлежность являются статистически значимыми коррелятами установок по отношению к деньгам. Используя канонические корреляции, Фернхем установил, что женщины, придерживающиеся принципов трудовой этики, обычно придают деньгам гораздо большее значение. Линн (Lynn, 1994) также обнаружил, что протестантские этические установки по отношению к труду тесно связаны с установками, касающимися денежных сбережений. Кроме того, он обнаружил устойчивые половые различия в установках по отношению к деньгам. В исследованиях Танга (Tang, 1992, 1993), посвященных изучению денежной этики, также была установлена связь между установками по отношению к деньгам и этическими убеждениями, касающимися труда.

Фернхем (Furnham, 1990) в своем обзоре литературы, посвященной трудовой этике, отмечает, что исторический обзор публикаций на тему протестантской трудовой этики и данные немногочисленных эмпирических исследований свидетельствуют

о том, что протестантские этические установки по отношению к труду связаны с такими факторами, как чувство защищенности, накопительство, скупость и экономность, а также автономность и власть. Протестантская трудовая этика придает большое значение стремлению заработать много денег, которое считается признаком успеха (и высшей благодати), а следовательно, является сильным психологическим признаком протестантских этических установок по отношению к труду.

Танг (Tang, 1992, 1993, 1995) с коллегами (Tang and Gilbert, 1995; Tang *et al.*, 1997) проделали большую эмпирическую работу, построив так называемую Шкалу денежной этики (*Money Ethic Scale — MES*). Танг считает, что установки по отношению к деньгам включают *аффективный* компонент (деньги ассоциируются с добром или со злом), *когнитивный* компонент (характер связи между деньгами и достижениями, уважением, свободой) и *поведенческий* компонент. Он начал работу по построению четкой, простой в применении многомерной шкалы и собирается в дальнейшем провести ее валидизацию.

Танг и Гилберт (Tang and Gilbert, 1995) обнаружили, что внутренняя удовлетворенность работой связана с представлением о деньгах как о символе свободы и власти, в то время как внешняя удовлетворенность работой коррелирует с убежденностью в том, что деньги не являются злом. Он обнаружил, что его сотрудники (специалисты по психическому здоровью) с низкими уровнями организационного стресса (по данным самоотчета) были склонны верить, что деньги являются несомненным благом. Кроме того, респонденты, заявившие, что они тщательно планируют свой бюджет, как правило, принадлежали к старшей возрастной группе, имели более низкие доходы, более высокую самооценку и низкий уровень организационного стресса. Как и прежде, люди, соглашающиеся с нормами протестантской трудовой этики, были склонны считать деньги отражением достижения и безусловным благом.

Использовав сокращенный вариант своей шкалы, Танг (Tang, 1995) обнаружил несколько коррелятов суммарной оценки, которая указывает на в целом положительное отношение людей к деньгам — деньги являются отражением успеха, их не считают злом, тем не менее люди тщательно планируют свой денежный бюджет. Он обнаружил, что люди с весьма положительными установками по отношению к деньгам оказывали сильное предпочтение экономическим и политическим ценностям по сравнению с религиозными и, как правило, принадлежали к старшей возрастной группе и имели более низкие доходы. Поэтому люди, придающие большое значение деньгам, обычно испытывают большую неудовлетворенность, которая, несомненно, обусловлена воспринимаемым дисбалансом между реальной зарплатой и ожиданиями. Танг (Tang, 1995) считает, что можно использовать разнообразные вознаграждения за продуктивную работу, в том числе такие, как перепланировка работы, постановка целей, гибкая система оплаты и участие в принятии решений, поскольку деятельность людей, которые придерживаются денежной этики, обычно мотивируется внешними вознаграждениями, следовательно, этих людей заинтересуют и удовлетворят премии в процентах от выручки или прибыли и другие гибкие формы оплаты труда.

Литература на тему отношения к деньгам и связанного с ними поведения, без сомнения, указывает на то, что эти переменные связаны с личностными (особенно клиническими) чертами. Если поведение потребителей на самом деле тесно связано с их отношением к деньгам, то логично предположить, что личностные черты сыграют важную роль в изучении устойчивых закономерностей поведения потребителей.

9.8. Заключение

В течение более 50 лет проводятся разрозненные и довольно бессистемные исследования, основанные на предположении о том, что личностные характеристики связаны с устойчивыми формами поведения потребителей, приобретением и демонстрацией личного имущества, эстетическими предпочтениями и установками по отношению к деньгам. Полученные результаты в целом разочаровывают, поскольку оказывается, что личностными характеристиками обусловлена лишь малая доля дисперсии зависимых переменных. Как уже многократно отмечалось, это объясняется многими причинами, как теоретического, так и методологического характера. Основная причина неудач связана с измерением параметров поведения потребителей — для получения надежных лонгитюдных данных об индивидуальных паттернах приобретения и потребления продуктов необходимо использовать дорогостоящие процедуры, которые трудноосуществимы и требуют много времени. Сбор данных о предпочтении и приобретении различных марок продуктов, посещении магазинов и фактическом потреблении продуктов является непростой задачей. Однако именно эти данные необходимо связать с личностными оценками, которые надежны и валидны и с точки зрения теории должны иметь отношение к поведению потребителей.

Следует признать, что с поведением потребителей связаны и многие другие переменные. На предпочтения потребителей оказывают влияние культурные, социальные и ситуационные факторы, а кроме того, поведение потребителей зависит от домашних факторов и от влияния рекламы и продавцов. Чтобы потребители приобретали продукты, им необходимы деньги (или кредит), а также наличие самих продуктов и желания их купить. Между личностными чертами и многими из этих факторов, такими как сензитивность к воздействию рекламы, предпочтение определенных магазинов, подверженность влиянию торгового персонала и т. п., могут существовать независимые корреляции.

Исследователей поведения потребителей уже давно интересуют такие темы, как мотивация, ценностные предпочтения и заинтересованность потребителей. Глубокое и современное понимание литературы по теории личностных черт будет способствовать новым открытиям в этой важной области.

Литература

Albanese, P. (1990) Personality consumer behaviour and marketing research. *Research in Consumer Behaviour* **4**, 1–41.

Assael, H. (1987) *Consumer behaviour and marketing action.* Boston, MA: Kent.

Belk, R. (1991) The ineluctable mysteries of possessions. *Journal of Social Behaviour and Personality* **6**, 17–53.

Bell, S., Holbrook, M. and Soloman, M. (1991) Combining aesthetic and social value to explain preferences for product styles with the incorporation of personality and ensemble effects. *Journal of Social Behaviour and Personality* **6**, 243–74.

Black, D. (1996) Compulsive buying: a review. *Journal of Clinical Psychiatry* **57**, 50–55.

Boone, L. (1970) The search for the consumer innovator. *Journal of Business* **43**, 135–40.

Bridgeman, J. and Slade, P. (1996) Shoplifting and eating disorders. *European Disorders Review* **4**, 133–43.

Brody, R. and Cunningham, S. (1968) Personality variables and the consumer decision process. *Journal of Marketing Research* **5**, 50–57.

Browne, B. and Kaldenberg, D. (1997) Conceptualizing self-monitoring links to materialism and product involvement. *Journal of Consumer Marketing* **14**, 31–42.

Bruce, G. and Wilt, R. (1970) Personality correlates of innovative behaviours. *Journal of Marketing Research* **7**, 259–60.

Burroughs, W., Drews, D. and Hallman, W. (1991) Predicting personality from personal possessions. *Journal of Social Behaviour and Personality* 6, 147–63.

Burt, C. (1933) *How the mind works*. London: Allen & Unwin.

Burt, C. (1939) The factorial analysis of emotional traits. *Character and Personality* **7**, 238–54, 285–90.

Cardinet, J. (1958) Prйfйrences esthйtiques et personnalitй. *Annйe Psychologique* **58**, 45–69.

Child, I. L. (1962) Personal preferences as an expression of aesthetic sensitivity. *Journalof Personality* **30**, 496–512.

Child, I. L. (1965) Personality correlates of aesthetic judgement in college students. *Journalof Personality* **33**, 476–511.

Claycamp, H. (1965) Characteristics of owners of thrift deposits in commercial and savings and loan associations. *Journal of Marketing Research* **2**, 163–70.

Cohen, J. (1968) The role of personality in consumer behaviour. In Kassargian, H. and Robertson, T. (eds.), *Perspectives in consumer behaviour*. Glenview, IL: Foresman, 220–34.

Cohen, J. and Golden, E. (1972) Informational social influence and product evaluation. *Journal of Applied Psychology* **50**, 54–9.

Cox, C. and Cooper, C. (1990) *High flyers*. Oxford: Basil Blackwell.

Dolich, I. (1969) Congruence relationships between self-images and product brands. *Journal of Marketing Research* **5**, 50–63.

Engel, J., Blackwell, R. and Miniard, O. (1995) *Consumer behaviour*. Fort Worth, TX: Dryden Press.

Evans, F. (1959) Psychological and objective factors in theproduction of brznd choice: Ford vs. Chevrolet. *Journal of Business* **32**, 340–69.

Eysenck, H. J. (1940) The general factor in aesthetic judgements. *BritishJournal of Psychology* **31**, 94–102.

Eysenck, H. J. (1941) 'Type'-factors in aesthetic judgements. *BritishJournal of Psychology* **31**, 262–70.

Fenichel, O. (1947) The drive to amass wealth. In Fenichel, O. and Rapoport, O. (eds.), *The collected papers of O. Fenichel*. New York: Norton.

Forman, N. (1987) *Mind over money*. Toronto: Doubleday.

Foxall, G. (1980) *Consumer behaviour: a practical guide*. London: Croom Helm.

Foxall, G. and Goldsmith, R. (1989) Personality and consumer research: another look. *Journal of the Market Research Society* **30**, 111–25.

Fry, J. (1971) Personality variables and cigarette brand choice. *Journal of Marketing Research* **8**, 298–304.

Furnham, A. (1984) Many sides of the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences* **5**, 95–100.

Furnham, A. (1990) *The Protestant work ethic*. London: Routledge.

Furnham, A. (1996) Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behaviour* **17**, 375–89.

Furnham, A. and Argyle, M. (1998) *The psychology of money*. London: Routledge.

Furnham, A. and Avison, M. (1998) Personality and preference for surreal art. *Personality and Individual Differences* **23**, 923–35.

Furnham, A. F. and Bunyan, M. (1988) Personality and art preferences. *European Journal of Personality* **2**, 67–74.

Goldberg, H. and Lewis, R. (1978) *Money madness: the psychology of saving, spending, loving and hating money*. London: Springwood.

Grubb, E. and Hupp, G. (1968) Perception of self-generalized stereotypes and brand selection. *Journal of Marketing Research* **5**, 58–63.

Gunter, B. and Furnham, A. (1992) *Consumer profiles: an introduction to psychographics*. London: Routledge.

Gutman, J. and Mills, M. (1982) Fashion life-style, self-concept, shopping orientation, and store patronage: an integrative analysis. *Journal of Retailing* **58**, 64–86.

Haire, M. (1950) Projective techniques in marketing research. *Journal of Marketing* **14**, 649–56.

Hanley, A. and Wilhelm, M. (1992) Compulsive buying: an exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology* **13**,5–11.

Hawkins, D., Best, R. and Coney, K. (1996) *Consumer behaviour: implications for marketing strategy*. Boston, MA: Irwin.

Holbrook, M. (1993) Nostalgia and consumption preferences. *Journal of Consumer Research* **20**, 245–56.

Holbrook, M. and Schindler, R. (1994) Age, sex, and attitude toward the past as predictors of consumer's aesthetic tastes for cultural products. *Journal of Marketing Research* **31**, 417–22.

Jackson, D. (1967) *Manuals for the Personality Research Form*. London, Ontario: University of Western Ontario.

Juhasz, J. and Paxson, L. (1978) Personality and preference for painting style. *Perceptual and Motor Skills* **46**, 347–9.

Kassarijan, H. (1971) Personality and consumer behaviour: a review. *Journal of Marketing Research* **8**, 409–18.

Kassarijan, H. and Sheffet, M. (1991) Personality and consumer behaviour: an update. In Kassarijan, H. and Robertson, T. (eds.), *Perspectives in consumer behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 281–303.

Kernan, J. (1971) The CAD instrument in behaviour diagnosis. Proceedings of the second ACR Conference, 307–12.

Klein, M. (1983) *Discover your real self*. London: Hutchinson.

Knapp, R. and Wulff, A. (1963) Preferences for abstract and representational art. *Journal of Social Psychology* **60**, 255–62.

Kopenen, A. (1960) Personality characteristics of purchasers. *Journal of Advertising Research* **1**, 6–12.

Kuehn, A. (1963) Demonstration of a relationship between psychological factors and brand choice. *Journal of Business* **36**, 237–41.

Lastovicka, J. and Joachimsthaler, E. (1988) Improving the detection of personality-behaviour relationships in consumer research. *Journal of Consumer Research* **14**, 583–7.

Lim, V. and Teo, T. (1997) Sex, money and financial hardship. *Journal of Economic Psychology* **18**, 369–86.

Litle, P. and Zuckerman, M. (1986) Sensation-seeking and music preferences. *Personality and Individual Differences* **4**, 575–8.

Luft, J. (1957) Monetary value and the perception of persons. *Journal of Social Psychology* **46**, 245–51.

Lynn, R. (1994) *The secret of the miracle economy*. London: Social Affairs Unit.

McClure, R. (1984) The relationship between money attitudes and overall pathology. *Psychology* **21**, 4–6.

Maital, M. (1982) *Minds, markets and money: the psychological foundations of economic behaviour.* New York: Basic Books.

Marcus, A. (1965) Obtaining group measures from personality test scores. *Psychological reports* **17**, 523–31.

Massy, W., Frank, R. and Lodahl, R. (1968) *Purchasing behaviour and personal attributes.* Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.

Mooradian, T. and Oliver, J. (1996) Shopping motives and the Five Factor model. *Psychological Reports* **78**, 579–592.

Moore, D., Harris, W. and Chen, H. (1995) Affect intensity: an individual difference response to advertising appeals. *Journal of Consumer Research* **22**, 154–64.

Netemeyer, R., Burton, S. and Lichtenstein, D. (1995) Trait aspects of vanity. *Journal of Consumer Research* **21**, 612–26.

Noerager, J. (1979) An assessment of CAO. *Journal of Marketing Research* **16**, 53–9.

O'Guinn, T. and Faber, R. (1989) Compulsive buying: a phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research* **16**, 147–57.

Peel, E. A. (1945) On identifying aesthetic types. *British Journal of Psychology* **35**, 61–9.

Plummer, J. (1985) How personality makes a difference. *Journal of Advertising Research* **24**, 27–30.

Raju, P. (1980) Optimum stimulation level: its relationship to personality demographics and exploratory behaviour. *Journal of Consumer Research* **7**, 272–82.

Richin, M. and Dawson, S. (1992) A consumer values orientation for materialism and its measurement: scale development and validation. *Journal of Consumer Research* **19**, 303–16.

Rim, Y. (1982) Personality and attitudes connected with money. Paper presented at the European Conference on Economic Psychology, Edinburgh, August 1982.

Robertoux, P., Carlier, M. and Chaguiboff, J. (1971) Preference for non-objective art: personal and psychological determiners. *British Journal of Psychology* **62**, 105–10.

Robertson, T. and Myers, J. (1969) Personality correlates of opinion leadership and innovative buying behaviour. *Journal of Marketing Research* **6**, 164–8.

Rubinstein, W. (1981) Survey report on money. *Psychology Today* **5**, 24–44.

Schiffman, L. and Kanuk, L. (1983) *Consumer behaviour.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Snyder, A. (1974) The self-monitoring of expressive behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology* **30**, 526–75.

Sparks, D. and Tucker, W. (1971) A multivariate analysis of personality and product use. *Journal of Marketing Research* **8**, 67–70.

Sproles, E. and Sproles, G. (1990) Consumer decision-making styles as a function of individual learning styles. *Journal of Consumer Affairs* **24**, 134–7.

Steencamp, J. and Baumgartner, H. (1992) The role of optimum stimulation level in exploratory consumer behaviour. *Journal of Consumer Research* **19**, 434–48.

Tang, T. (1992) The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behaviour* **13**, 197–202.

Tang, T. (1993) The meaning of money. *Journal of Organizational Behaviour* **14**, 93–9.

Tang, T. (1995) The development of a short money ethic scale. *Personality and Individual Differences* **19**, 809–16.

Tang, T. and Gilbert, P. (1995) Attitudes towards money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress, and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences* **19**, 327–32.

Tang, T., Furnham, A. and Davis, E. (1997) A cross-cultural comparison of the money ethic. Unpublished paper.

Tobacyck, J. J., Myers, H. and Bailey, L. (1981) Field-dependence, sensation-seeking and preference for paintings. *Journal of Personality Assessment* **45**, 270–77.

Tucker, W. and Painter, J. (1961) Personality and product use. *Journal of Applied Psychology* **45**, 325–9.

Vitz, P. and Johnson, D. (1965) Masculinity of smokers and the masculinity of cigarette images. *Journal of Applied Psychology* **49**, 155–9.

Webster, F. and Von Peckmann, F. (1970) A replication of the shopping-list study. *Journal of Marketing* **34**, 61–3.

Wells, W. and Beard, A. (1973) Personality and consumer behaviour. In Ward, S. and Robertson, T. (eds.), *Consumer behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Westfall, R. (1962) Psychological factors in predicting brand choice. *Journal of Marketing* **26**, 1–17.

White, I. (1967) The perception of value in products. In Newman, J. (ed.), *On knowing the consumer*. New York: Wiley, 90–106.

Wilkie, W. (1990) *Consumer behaviour*. New York: Wiley.

Wilson, G. D., Ausman, J. and Matthews, T. R. (1973) Conservatism and art preferences. *Journal of Personality and Social Psychology* **25**, 286–9.

Wiseman, T. (1974) *The money motive*. London: Hodder & Stoughton.

Worthing, P., Venkatesan, M. and Smith, S. (1973) Personality and product use revisited. *Journal of Applied Psychology* **57**, 179–83.

Yamauchi, K. and Templer, D. (1982) The development of a money attitude scale. *Journal of PersonalityAssessment* **46**, 522–8.

Zaleski, Z. (1984) Sensation-seeking and preference for emotional visual stimuli. *Personality and Individual Differences* **5**, 609–11.

Zuckerman, M., Neary, R. S. and Brustman, B. A. (1970) Sensation-seeking scale correlates in experience (smoking, drugs, alcohol, 'hallucinations' and sex) and preference for complexity (designs). In *Proceedings of the 78th Annual Convention of the American Psychological Association*. Washington, DC: American Psychological Association, 317–18.

Zuckerman, M., Eysenck, S. B. G. and Eysenck, H. J. (1978) Sensation-seeking in England and America: cross-cultural, age and sex comparisons. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **46**, 139–49.

Zuckerman, M., Ulruch, R. S. and McLaughlin, J. (1993) Sensation-seeking and reactions to nature paintings. *Personality and Individual Differences* **15**, 563–76.

10

Заключение

10.1. Введение

Авторы этой книги попытались использовать довольно необычный подход к написанию учебного пособия по психологии личности. Как было отмечено во вступительной главе, все психологи, занимающиеся теорией личности, ставят перед собой задачу описания и объяснения связи между личностными характеристиками и различными аспектами социального поведения (например, сфера здоровья, трудовая деятельность, досуг, поведение потребителей). Можно обобщить полученные ими результаты в таблице, где в каждой строке будут приведены выводы определенного автора, касающиеся различных видов поведения, каждому из которых отведен особый столбец таблицы. Разумеется, некоторых авторов мало интересуют некоторые специальные темы, и им почти нечего сказать об этих видах поведения, поэтому некоторые клетки таблицы останутся пустыми. Кроме того, многие считают, что не все аспекты социального поведения одинаково тесно связаны с личностными факторами. Психологи, например, довольно мало пишут о поведении, связанном с трудовой деятельностью. В большинстве учебных пособий материал организован таким образом, что каждая глава/раздел соответствует одной из строк такой таблицы (т. е. посвящены определенной теории), в то время как в данной книге предпринята попытка организовать материал по видам социального поведения (столбцы таблицы).

Эта заключительная глава состоит из трех разделов. В первом разделе рассматриваются некоторые интересные, но недостаточно изученные вопросы, которые не имеют прямого отношения к темам предыдущих глав. В этот раздел включены параграфы «Личность и креативность», «Личность и почерк» и «Личность и чувство юмора». Важно отметить, что *не все* личностные характеристики и индивидуальные различия являются мощными прогностическими факторами для *всех* форм социального поведения. Например, мы посвящаем один из параграфов графологическим исследованиям личности, поскольку, несмотря на то что многие люди верят в возможность оценки личности человека по его почерку, все имеющиеся надежные данные свидетельствуют о том, что эти люди заблуждаются. Невозможно охватить все сферы человеческого поведения, испытывающие прямое влияние личностных различий, однако мы рассмотрим некоторые наиболее интересные области, которые исследуются в настоящее время.

Во втором разделе этой главы обсуждаются некоторые проблемы, связанные с измерением личностных характеристик. Бывают ли люди неискренними, отвечая на вопросы

личностных тестов? Если да, то как можно решить эту проблему? Способны ли люди точно предсказывать оценки личностных параметров, которые получат они сами или другие люди в результате личностного тестирования? Способны ли люди, прошедшие личностное тестирование, отличить свой личностный профиль от нескольких других профилей? Эти вопросы имеют отношение к измерению личностных характеристик и к исследованию некоторых глубинных личностных процессов.

В третьем разделе вкратце описываются условия, при которых возможно или невозможно правильное прогнозирование социального поведения по оценкам, полученным с использованием личностных тестов.

10.2. Личность и креативность

Возможна ли количественная оценка креативности? Может ли человек стать креативным в результате специального обучения? Существует ли тесная связь между креативностью и личностными чертами? Почему некоторые люди более креативны, чем другие? Правда ли, что чрезвычайно творческие люди предрасположены к психическим заболеваниям? Лоул пишет: «Путь творчества усыпан костями тех, кто пал жертвой посредственности, бюрократизма и обязательств. Невозможно заранее запланировать и профинансировать творческое вдохновение или убедить компетентную комиссию в том, что успех творческой деятельности гарантирован» (Loehle, 1990, p. 129).

В литературе, посвященной креативности, много разногласий и путаницы, связанных с самим термином «креативность». Некоторые авторы заключают, что «понятие “креативность” почти не поддается определению» (Torrance, 1974). Центральной характеристикой в определении креативности является способность человека получать новые результаты, используя новаторские методы. Под креативностью, в сущности, подразумевается способность человека генерировать новые или оригинальные идеи, делать открытия, изобретения или создавать произведения искусства, причем результаты творческой деятельности должны иметь художественную, научную, социальную или техническую ценность, подтвержденную экспертами. В определение входят также второстепенные характеристики креативности: способность объединять различные несопоставимые идеи в единое целое и возбуждать эмоции (Lubart, 1994). Оценка креативности возможна только на основе социального консенсуса, поскольку отсутствует абсолютное объективное определение. Между такими понятиями, как креативная деятельность, креативная личность и креативный потенциал, существуют тонкие различия.

Тем не менее можно выделить четыре различных подхода к исследованию креативности:

1) исследование *креативного процесса* — главное внимание уделяется когнитивным факторам, лежащим в основе креативности;
2) исследование *креативной личности* — главное внимание уделяется личностным коррелятам креативности;
3) исследование *продукта креативной деятельности* — подчеркивается значение продукта креативной деятельности, являющегося определяющим критерием в исследовании креативности;

4) исследование *креативных ситуаций* — в центре внимания средовые, социальные и ситуационные факторы, которые могут оказывать влияние на результаты творческой деятельности (Brown, 1989; Stumpf, 1995).

Западные исследователи определяют креативность как феномен, в основе которого лежит оригинальность, и подчеркивают значение продукта креативной деятельности, в то время как на Востоке креативность рассматривается в качестве способа выражения внутренней сущности человека или считается отражением его личностного роста.

Льюбарт (Lubart, 1994) рассматривает различные предположения об источниках креативности и описывает 5 разных подходов. *Мистическая* концепция креативности подразумевает вмешательство божественных сил. С *психоаналитической* точки зрения источником креативности является конфликт между осознаваемой реальностью и бессознательными побуждениями. При использовании популярного *когнитивного* подхода главное значение придается качеству и организации знаний и стилю мышления. Сторонники *социально-психологического* подхода фокусируют внимание на определенных сочетаниях личностных переменных (таких, как независимость в суждениях, уверенность в себе, интерес к сложности, чувство прекрасного и склонность к риску), а также на мотивационных и социокультурных средовых факторах, которые предположительно связаны с креативностью. Наконец, *интегративный* (*confluences*), или *синтетический*, подход подразумевает, что как формирование креативной личности, так и создание продуктов креативной деятельности обусловлено взаимодействием между (общепризнанными) компонентами креативности (например, интеллектуальные способности, знания, стиль мышления, личностные характеристики, мотивация и факторы внешней среды).

Поскольку используется множество способов операционализации креативности, существующие методы ее измерения столь же разнообразны. В работах Хосевара и Бачелора (Hocevar and Bachelor, 1989) и Льюбарта (Lubart, 1994) предлагается таксономия имеющихся измерительных инструментов, включающая следующие 8 категорий: тесты на дивергентное мышление; опросники для оценки установок и интересов; личностные опросники; биографические опросники; оценки, выставленные равными другими, учителями и начальниками; оценки продуктов деятельности; рейтинги незаурядности (*eminence*); данные самоотчетов о креативной деятельности.

Из-за использования различных подходов к изучению креативности возникла серьезная методологическая проблема: «проблема выбора критерия — процесс или продукт?»(Brown, 1989). Возникли разногласия по вопросу о том, следует ли рассматривать креативность как *когнитивную способность*, распределенную среди обычной популяции *по нормальному закону*, т. е. как личностную черту, или под креативностью следует понимать достижение *выдающихся реальных творческих результатов*, которых удается добиться очень немногим людям.

Сторонники теории личностных черт пытаются понять сущность креативного процесса и разработать инструменты, подходящие для его оценки. Предложено несколько концепций для описания основных характеристик креативного процесса. Как отмечает Браун (Brown, 1989), с начала XX века креативность рассматривают как: 1) один из аспектов интеллекта; 2) в основном бессознательный процесс; 3) одну из стадий решения задачи; и 4) ассоциативный процесс (Guilford, 1956; Wallach and Kogan, 1965; Torrance, 1974). Сторонники теории личностных черт считают, что для креативности,

складывающейся из таких способностей, как «беглость (*fluency*)», «оригинальность», «гибкость» и «сложность (*elaboration*)» мышления, характерен дивергентный стиль мышления, который был впервые описан Гилфордом (Guilford, 1956).

В последнее время используются многофакторные подходы и предпринимаются попытки объяснения креативного мышления и творчества с точки зрения специфических процессов. Например, Фельдгусен (Feldhusen, 1995) утверждает, что основными детерминантами креативности являются 3 элемента, которые взаимодействуют между собой. Это метакогнитивные навыки (умение угадывать причины, по-новому использовать знакомые приемы и предвидеть последствия некоторых действий), база знаний и личностные характеристики (определяемые через мотивацию, установки, ценностные предпочтения и стили). Что касается личностных черт, Фельдгусен выделяет высокие уровни энергии, независимость, положительную «Я»-концепцию и умение замечать подробности и устойчивые закономерности.

По мнению других авторов, которые считают критерием креативности реальные жизненные достижения, «понятие креативности теряет смысл, если оно не связано с продуктом креативной деятельности» (Fox, 1963; цитируется у Brown, 1989). Эти авторы подвергают критике методологические и теоретические основы подхода, основанного на теории личностных черт. Говоря о ценности тестов дивергентного мышления, Браун (Brown, 1989) отмечает:

1) эти тесты настолько тесно связаны с определенными теоретическими точками зрения, что невозможно отделить критериальную валидность от конструктной;
2) любой процесс, приводящий к повышению общей продуктивности, приведет к повышению результатов тестирования дивергентного мышления;
3) результаты тестирования на дивергентное мышление могут зависеть от посторонних факторов;
4) не доказана критериальная валидность этих тестов.

С Брауном соглашаются Хосевар и Бачелор (Hocevar and Bachelor, 1989), которые подвергли критике оценки креативности, обычно используемые в исследованиях, и считают, что необходимо уделять главное внимание оценкам *реальных результатов креативной деятельности*. Это могут быть оценки 4 типов:

1) рейтинги незаурядности, основанные на явных критериях продуктивности, таких как патенты на изобретения и количество публикаций;
2) рейтинги незаурядности, основанные на критериях профессионального признания;
3) оценки продуктов деятельности;
4) критерии социального признания, такие как оценки учителей, равных других и начальников (Hocevar and Bachelor, 1989).

Вудмен и Шонфельдт (Woodman and Schoenfeldt, 1989) отмечают, что интерес к исследованию личностных характеристик, ассоциирующихся с креативностью, то возрастает, то уменьшается. Предпринимались попытки выделить основные характеристики креативной личности, однако, несмотря на согласованность результатов различных исследований, исследователи столкнулись с трудностями при генерализации данных, относящихся к различным областям творческой деятельности. Интерес к личностным

чертам несколько снизился, и исследователи стали уделять больше внимания когнитивным стилям или способностям. Тем не менее эти авторы предлагают теоретическую модель, включающую 5 взаимодействующих между собой компонентов:

- условия жизни в прошлом, такие как порядок рождения и ранняя социализация;
- личностные переменные, которые подразделяются на личностные черты (локус контроля, догматизм, автономность), когнитивные стили (дивергентное мышление, перцептивная открытость) и личные факторы (ценностные предпочтения, намерения);
- ситуационные переменные, такие как периферические физические и культурные факторы, а также факторы, оказывающие прямое влияние, такие как ролевые примеры, организационные вознаграждения и наказания;
- креативное поведение, которое может принимать различные формы;
- последствия — в том числе, разумеется, и непризнание подлинно креативных результатов, и наоборот, незаслуженное признание.

Хотя на интуитивном уровне такие интеракционистские модели кажутся привлекательными, на самом деле они представляют собой всего лишь длинные перечни переменных без какого-либо описания самого процесса творчества. Однако работа Айзенка (Eysenck, 1994) является исключением. Он предполагает, что с творческими достижениями связаны переменные 3 основных типов: когнитивные переменные (интеллектуальные способности, знания, технические умения, особые таланты), средовые переменные (политико-религиозные, культурные, социально-экономические и образовательные факторы) и личностные переменные (внутренняя мотивация, уверенность в себе, нонконформизм и черта «креативность»). Айзенк считает, что как для психотического, так и для креативного процесса мышления характерно привлечение множества ассоциаций и аллюзий.

> Что же мы обнаруживаем? Креативность можно измерять непосредственно как черту, но полученные таким образом оценки лишь умеренно коррелируют с оценками творческих достижений; креативность является необходимой, но недостаточной составляющей достижений. Она взаимодействует, возможно мультипликативным образом, с другими переменными, такими как интеллект, мотивация и личностные параметры. Признаками креативности являются определенные когнитивные стили (мышление с привлечением множества ассоциаций и аллюзий, свободное или «скользящее» течение мыслей), использование которых способствует беглости и оригинальности мышления. Когнитивный стиль этого типа тесно связан с психотизмом, вследствие чего существует множество связей между психозами и креативностью. Психоз как таковой, разумеется, скорее *препятствует* творческим достижениям, хотя он и связан с чертой «креативность»; психоз играет негативную роль в сложной взаимосвязи факторов, которыми обусловлены творческие достижения. Психотизм прямо связан как с чертой «креативность», так и с творческими достижениями, причем связующим звеном является ассоциативный характер мышления (Eysenck, 1994, p. 232).

Многие исследования, в которых использовались различные методы, посвящены именно изучению связи между личностными характеристиками и креативностью (Stavridou and Furnham, 1996). Гилэйд (Gelade, 1997) попросил группу творческих работников, занимавшихся рекламой и дизайном, а также группу специалистов и менеджеров, чьи профессии не имели явно творческого характера, заполнить пятифакторный

личностный опросник (*NEO-PI*) и сравнил результаты. Полученные данные подтвердили справедливость его гипотезы. По сравнению с «нетворческими» работниками «творческие профессионалы» в области коммерции оказались более нейротичными (в особенности по показателям гневливой враждебности, депрессии, застенчивости, импульсивности и уязвимости), более экстравертированными (особенно по уровням общительности и стремления к острым ощущениям), более открытыми новому опыту (в особенности по оценкам воображения, чувства прекрасного и эмоциональности) и менее добросовестными (особенно в плане общей компетентности, потребности в порядке, самодисциплины и осмотрительности).

Маккрей (McCrae, 1987) обнаружил, что оценки дивергентного мышления — одного из показателей креативности — устойчиво связаны с оценками *открытости новому опыту*, полученными по данным самоотчетов и выставленными равными другими, однако не связаны с оценками экстраверсии, нейротизма, сговорчивости или добросовестности. Тем не менее он отмечает:

> Человека, обладающего творческими способностями, далеко не всегда считают креативной личностью, и признание креативности может зависеть от самых различных личностных черт. Добросовестные люди чаще других доводят до конца свои творческие проекты; экстраверты более охотно демонстрируют их; хорошо адаптированные люди меньше отвлекаются от творческой работы на решение личных проблем... умные экстраверты ведут интеллектуальные беседы, а умные интроверты читают серьезные книги; добросовестные люди используют свои интеллектуальные таланты, а мечтатели не пользуются ими. Открытость новому опыту и способность к дивергентному мышлению могут также взаимодействовать между собой, являясь необходимыми условиями креативности, причем первая черта отражает склонность к оригинальному мышлению, а вторая обеспечивает способность к нему (McCrae, 1987, р. 1264).

Агилар-Алонсо (Aguilar-Alonso, 1996) воспользовался батареей личностных тестов и обнаружил, что, как и предполагалось, психотизм и экстраверсия являются значимыми прогностическими признаками креативности. По сравнению с испытуемыми с низкими уровнями психотизма люди с высокими уровнями психотизма продемонстрировали большую вербальную креативность и гибкость. Кроме того, по сравнению с интровертами экстраверты проявили большую оригинальность, беглость и гибкость вербального мышления, однако корреляций с уровнями нейротизма обнаружено не было.

Айзенк (Eysenck, 1993) отмечает, что конфликт между критериями (оценками креативности как черты или как творческих достижений) частично обостряется за счет того, что результаты измерения креативности с помощью тестов на дивергентное мышление и результаты ее измерения посредством оценки уникальных реальных достижений подчиняются различным законам распределения. Оценки креативности как черты, полученные в результате тестирования дивергентного мышления (*DT tests*), подчиняются нормальному закону распределения типа закона Гаусса. Однако оценки креативности как творческих достижений распределяются по закону Прайса (Price, 1963), и кривая распределения имеет асимметричную *J*-образную форму. Это означает, что большая часть творческих достижений в какой-либо области является результатом деятельности немногочисленной группы людей. Айзенк (Eysenck, 1993) указывает на аналогию между различиями в законах распределения творческих способностей и творческих достижений и различиями в законах распределения уровней интеллекта и уровней доходов. Так же как высокий уровень интеллекта является необходимым,

но недостаточным каузальным условием получения высоких доходов, черта «креативность» (беглость, оригинальность мышления и т. п.) является необходимым, но недостаточным условием достижения творческих результатов. Айзенк (Eysenck, 1993) продолжил работу в этом направлении и предложил теоретическую модель, включив в нее наряду с чертой «креативность» многие другие факторы (связанные с когнитивной сферой, внешней средой и личностными особенностями), которые действуют *синергетически* (т. е. мультипликативно), в результате чего становятся возможными реальные творческие достижения. Эта модель позволяет объяснить отсутствие тесной корреляции между результатами тестирования дивергентного мышления и критериями достижений.

Аналогичная модель, в которой синтезированы результаты многих предыдущих исследований в данной области, была предложена Амабайл (Amabile, 1983). Эта исследовательница утверждает, что лучше всего понимать под креативностью поведение, обусловленное определенной констелляцией личностных характеристик, когнитивных способностей и условий социальной среды. В рамках моделей, подобных вышеупомянутым, черту «креативность» следует рассматривать как один из важных когнитивных аспектов креативного поведения; в таком качестве эта черта является интересным и многообещающим конструктом, вполне заслуживающим внимания и изучения.

Одним из основных подходов к исследованию креативности является изучение личностных характеристик творческих людей (Brown, 1989). Главной движущей силой творческой деятельности считается личность; как Амабайл (Amabile, 1983), так и Айзенк (Eysenck, 1993), предложившие описанные выше синтетические модели, полагают, что личностные факторы играют важную роль в достижении творческих результатов. Айзенк (Eysenck, 1993) считает, что черта «креативность» связана с творческими достижениями через личность, которая выступает в качестве механизма реализации творческих способностей в творческой деятельности.

Мэнсфилд и Басс (Mansfield and Busse, 1981) подчеркивают значение некоторых переменных, связанных с развитием, которые, по их мнению, являются прогностическими признаками креативности. Они указывают на такие факторы, как низкий эмоциональный уровень отношений между ребенком и родителями, поощрение родителями автономности ребенка, получение интеллектуальной стимуляции от родителей и обучение у опытного мастера.

Более 30 лет ведутся исследования по изучению связи между креативностью и психопатологией (Cattell and Drevdahl, 1955; MacKinnon, 1962; Dellas and Gaier, 1970; Goertzel *et al.*, 1978; Jamisson, 1988). Большинство исследователей приходят к выводу о наличии у многих знаменитых творческих деятелей явных признаков психопатологии (особенно психозов) и указывают на существование связи между креативностью и психопатологией; по мнению некоторых, эта связь является чрезвычайно тесной, поэтому почти у всех творческих гениев можно обнаружить личностные отклонения от нормы. Айзенк (Eysenck, 1993) отмечает, что вопрос о наличии или отсутствии признаков психоза у творчески одаренных людей не вызывал бы столько споров, если бы исследователи отказались от ложного предположения о том, что психиатрические отклонения от нормы являются категориальным понятием и не поддаются количественной оценке. По мнению Айзенков (Eysenck and Eysenck, 1976), под психопатологией можно подразумевать гипертрофию, т. е. «разрастание» определенных личностных черт. Соответственно психоз соответствует крайнему полюсу шкалы «психотизма», т. е. гипотетической диспозициональной личностной черты, которая измеряется на

континууме в диапазоне «от нормального до психотического уровня». Для описания психотизма используется несколько характеристик, в том числе и креативность. К другим характеристикам психотизма относятся агрессивность, бесстрастное и антисоциальное поведение, холодность, эгоцентричность, импульсивность, отсутствие эмпатии и психическая тугоподвижность. Поэтому Айзенк (Eysenck, 1993) предполагает, что у креативных людей уровень психотических личностных характеристик выше, чем у средних нормальных людей, и при отсутствии адекватного контроля или в стрессовой ситуации у таких людей может развиться психоз. Позиция Айзенка (Eysenck, 1993) по этому вопросу вкратце сводится к следующему: поскольку 1) существует связь между психозом и креативностью и 2) психотизм является параметром, содержащим факторы, которыми обусловлена подверженность психотическим заболеваниям, то можно утверждать, что психотизм является значимым личностным фактором, синергетическое взаимодействие которого с чертой «креативность» (оригинальность) при благоприятных внешних условиях может привести к реальным творческим достижениям. Действительно, во многих исследованиях обнаружена корреляция между уровнями психотизма и оценками черты «креативность» (Woody and Claridge, 1977; Rawlings, 1985), а также между уровнями психотизма и творческими достижениями (Rushton, 1990).

Каким же общим фактором (или факторами) обусловлена связь между психотизмом и творческим процессом? Можно предположить, что творческие люди и психотики пользуются одинаковыми *схемами обработки информации*. При тщательном изучении теорий, разработанных для объяснения когнитивного дефицита у психотиков (Hemsley, 1991), и моделей, описывающих когнитивные аспекты креативности (Martindale, 1981), между ними обнаруживается много общего.

В большинстве теорий возникающий при шизофрении когнитивный дефицит объясняется тем, что у шизофреников нарушены механизмы селективного внимания, из-за чего они не способны отсеивать нерелевантную информацию, и она поступает в их сознание (Hemsley, 1991). Поэтому в сознании шизофреника переплетаются многие не связанные между собой идеи и происходит «расширение ассоциативного горизонта» (Eysenck, 1993). В значительном количестве исследований получены данные, свидетельствующие о том, что для шизофреников, а также для нормальных людей, получивших высокие оценки по шкале психотизма, характерен «широкий ассоциативный горизонт», т. е. возникающие у них ассоциации между словами и мыслями более необычны, чем ассоциации людей с нормальными и низкими уровнями психотизма (Miller and Chapman, 1983).

Множество исследований посвящено проверке гипотезы о том, что «расширение» круга ассоциативных связей обусловлено нарушениями в механизме когнитивного торможения, который участвует в процессе селективного внимания. В большинстве этих исследований для оценки торможения использовалась парадигма «негативной подготовки (*priming*)» (Tipper, 1985). Эффектом негативной подготовки называют замедление реакции на предъявленный целевой объект, которое происходит в том случае, если этот же объект при предыдущем предъявлении был дистрактором, на который следовало не обращать внимания. Другими словами, если испытуемый должен назвать повторно предъявленный ему объект, который при первом предъявлении следовало игнорировать, то латентный период реакции удлиняется.

Буллен и Хемсли (Bullen and Hemsley, 1984) предложили испытуемым словесное задание с негативной подготовкой, использовали Личностный опросник Айзенка (*EPQ*)

для оценки психотических тенденций и обнаружили значимую отрицательную корреляцию между уровнями психотизма и силой тормозящего эффекта негативной подготовки. По сравнению с испытуемыми, у которых обнаружились низкие уровни психотизма, испытуемые с высокими уровнями психотизма продемонстрировали более слабое когнитивное торможение. Корреляций между оценками по другим шкалам *EPQ* и результатами выполнения задания с негативной подготовкой обнаружено не было.

Бич с коллегами (Beech *et al.*, 1989) исследовали влияние приема хлорпромазина (препарата, который обычно назначают для смягчения шизофренических симптомов) на силу эффекта негативной подготовки. Они обнаружили, что хотя эффект негативной подготовки наблюдался как у испытуемых, принимавших препарат, так и у испытуемых, принимавших плацебо, эффект был сильнее при приеме препарата. Таким образом, препарат, смягчающий симптомы шизофрении, усиливает когнитивное торможение.

Теории, разработанные для объяснения процесса творчества, во многом аналогичны теоретическим представлениям о шизофрении. Некоторые авторы предполагают, что творчество является ассоциативным процессом. Медник (Mednick, 1962) предположил, что по сравнению с чрезвычайно креативными людьми у людей с низкими уровнями креативности имеется небольшое количество сильных стереотипных ассоциативных реакций на предъявленный стимул. Уоллах (Wallach, 1970) полагает, что наиболее важным компонентом креативности является генерирование ассоциаций, в основе которого лежит процесс рассредоточения внимания. Креативные люди способны обратить внимание на многие аспекты данного стимула, поэтому у них возникает множество разнообразных ассоциаций. Аналогия между вышеупомянутыми теориями и концепцией «широкого ассоциативного горизонта», характерного для шизофреников, вполне очевидна. Мартиндейл (Martindale, 1981) утверждает, что у креативных людей высокий уровень активации в состоянии покоя и они чрезвычайно сензитивны к стимулам. Однако, кроме того, у них низкий уровень торможения, поэтому при усилении стимуляции у них происходит снижение уровня возбуждения, что благоприятствует креативной деятельности. Опять-таки, в литературе о шизофрении часто можно встретить упоминания о слабом торможении и перепадах настроения (быстром повышении и снижении уровня возбуждения).

Результаты ряда исследований свидетельствуют о справедливости описанных выше теорий. Маккиннон (MacKinnon, 1962), обследовавший группу архитекторов, обнаружил корреляцию ($r = 0{,}50$) между оценками креативности и оценками необычности мысленных ассоциаций, возникавших при прохождении теста на словесные ассоциации. Гоух (Gough, 1976) также сообщает, что результаты двух тестов на словесные ассоциации — обычного и перечня научных терминов — коррелировали с оценками креативности (цитируется у Айзенка, Eysenck, 1993). Андрезен и Пауэрс (Andreasen and Powers, 1975) предложили «Объективный сортировочный тест» Гольдштейна–Ширера (*Goldstein–Sheerer Objective Sorting Test*) группе чрезвычайно креативных писателей и обнаружили, что они «чрезмерно категоричны в суждениях».

Наконец, в нескольких исследованиях проводилось сравнение стратегий распределения внимания и обработки информации, используемых шизофрениками (и людьми с высокими уровнями психотизма) и креативными людьми. Роулингс (Rawlings, 1985) исследовал группу студентов-старшекурсников (30 человек), используя Личностный опросник Айзенка (*EPQ*), две субшкалы «Теста креативности» Уоллаха–Когана (Wallach–Kogan, 1965) и задание на повторение одного их двух предлагаемых

сигналов (*dichotic shadowing task*) (для оценки когнитивного торможения). Задание выполнялось при двух вариантах условий. При условии «концентрации внимания» испытуемые получили инструкцию повторять слова, услышанные одним ухом, и одновременно попытаться запомнить как можно больше слов, поступавших через вторичный канал. Торможение оценивалось по количеству допущенных ошибок (пропущенных и искаженных слов). Автор обнаружил положительную корреляцию между оценками выполнения задания при условии «разделения внимания» и оценками креативности и уровнями психотизма. Однако при условии концентрации внимания были получены противоположные результаты, причем корреляция между уровнями психотизма и креативности оказалась статистически незначимой.

Таким образом, не остается сомнений в том, что определенные личностные черты являются значимыми факторами, которые необходимо учитывать при объяснении и прогнозировании креативности. Этими факторами может быть обусловлено от одной четверти до одной трети дисперсии. Как уже отмечалось, наличие определенных личностных черт, таких как открытость новому опыту или психическая тугоподвижность (психотизм), по-видимому, является необходимым, но недостаточным условием креативности. Для полной реализации потенциала человека необходимо определенное сочетание других когнитивных и ситуационных переменных.

10.3. Личность и почерк

Можно ли считать графологию научной дисциплиной? Можно ли судить о личностных особенностях человека по его почерку? Термин «графология» был введен в 1871 году французским аббатом Мишо, однако представление о том, что личностные характеристики человека проявляются в его почерке, возникло значительно раньше. Фернхем (Furnham, 1988) отмечает, что с начала XX столетия интерес к графологии постоянно возрастает. В книгах по графологии можно найти сведения о том, на какие особенности почерка (например, размер букв, наклон, расположение слов на строке, нажим) следует обращать внимание и какие личностные черты (например, темперамент, психические, социальные, трудовые и нравственные характеристики) можно «выявить». Существуют различные графологические школы, каждая из которых имеет свою историю и предлагает собственный подход к анализу почерка и «теорию». Однако несмотря на существование методов графологического анализа, наиболее очевидным недостатком графологии является отсутствие теории, которая могла бы объяснить, почему и каким образом личностные различия проявляются в почерке. Например, следует ли считать личностные черты производными генетических биологических различий, которыми обусловлены все виды социального поведения, в том числе и почерк, или стиль почерка, как и все другие формы социального поведения, зависит от первичного, вторичного и третичного воспитания и обучения? Таким образом, отсутствует как механистическое объяснение связи между почерком и личностными характеристиками человека, так и объяснение процессов, посредством которых эта связь реализуется.

По мнению Айзенка и Гудйонсона (Eysenck and Gudjonsson, 1986), существует два различных подхода к оценке как почерка, так и личности (холистический и аналитический). Таким образом, можно выделить четыре основных типа анализа:

Холистический анализ почерка. Анализ проводится на основе общего впечатления, производимого почерком. Графолог, опираясь на свой опыт и интуицию, предлагает общее описание личностных особенностей, которые, по его мнению, проявляются в данном почерке.

Аналитический анализ почерка. Оцениваются составляющие почерка, такие как наклон букв, нажим и т. п. Затем эти специфические, объективные и сведенные в таблицы оценки с помощью формулы или кода преобразуются в оценки личностных характеристик.

Холистический анализ личности. Анализ также производится на основе общего впечатления, полученного опытным психологом во время интервью с испытуемым; психолог предлагает описание личности испытуемого, основанное на ответах испытуемого на вопросы, своих наблюдениях и интуитивных догадках.

Аналитический анализ личности. Используются прошедшие психометрическую проверку, надежные и валидные личностные тесты (опросники, показатели физиологических реакций испытуемого на другого человека и различные полученные испытуемым оценки).

Поскольку данная классификация содержит четыре типа анализа, то возможны несколько различных подходов к оценке валидности графологического анализа как метода прогнозирования личностных характеристик. *Холистическое сопоставление* — это сопоставление интерпретации общего впечатления о почерке и интерпретации общего впечатления о личности. *Холистическая корреляция* подразумевает выявление корреляции между интерпретацией общего впечатления о почерке и количественными оценками личностных характеристик. *Аналитическое сопоставление* — это оценка составляющих почерка и их сопоставление с описанием личности, полученным на основе общего впечатления. При *аналитической корреляции* выявляется корреляция между оценками составляющих почерка и количественными оценками личностных характеристик. В большинстве исследований использовался последний из перечисленных подходов, однако лишь немногим исследователям удалось обнаружить какие-либо эффекты.

Фернхем (Furnham, 1988) приводит выводы, полученные в 6 исследованиях, которые проводились в 1970-е и 1980-е годы:

1. «Был сделан вывод о том, что аналитик не способен точно диагностировать личностные характеристики по почерку». К такому заключению пришли Фестевиг, Санти и Мосс (Vestewig, Santee and Moss, 1976) (Wright State University), которые попросили шестерых экспертов-графологов оценить 15 личностных переменных по результатам анализа 48 образцов почерка.
2. «Не обнаружено данных, подтверждающих валидность графологических признаков». Это вывод из исследования Маклафлина и Ноузела (McLaughlin and Nosal, 1977), которые использовали 16 графологических признаков экстраверсии, пытаясь по образцам почерка спрогнозировать уровни экстраверсии 109 испытуемых, ранее прошедших личностное тестирование.
3. «Таким образом, полученные результаты не подтверждают предположение о том, что исследованные три параметра почерка являются валидными признаками экстраверсии».

Этот вывод получен Розенталем и Лайнсом (Rosenthal and Lines, 1978), которые пытались выявить корреляцию между тремя графологическими признаками и уровнями экстраверсии у 58 студентов.

4. «Таким образом, данное исследование не может служить доказательством валидности графологического анализа.» Это заключение Айзенка и Гудйонсона (Eysenck and Gudjonsson, 1986), которые наняли профессионального графолога, которая проанализировала образцы почерка 99 студентов, а затем ответила «вместо них» на личностные вопросники в соответствии со своими выводами о личностных характеристиках респондентов.
5. «Точность результатов, полученных графологами, лишь незначительно превышала точность случайного выбора». Это вывод Бен-Шактара с коллегами (Ben-Shaktar *et al.*, 1986) (Еврейский университет), которые попросили графологов проанализировать образцы почерка 40 успешных профессионалов и «угадать» профессию каждого из них, выбрав один вариант профессии из восьми предложенных.
6. «Хотя для литературы на данную тему, к сожалению, характерна явная методологическая небрежность, в опубликованных результатах прослеживается общая тенденция, которая заставляет предположить, что графология не является жизнеспособным методом оценки личности». К такому заключению пришли Климоски и Рафаэл (Klimoski and Rafael, 1983) (Государственный университет штата Огайо) после тщательного обзора литературы.

Фернхем и Гюнтер (Furnham and Gunter, 1987) также обнаружили, что количество корреляций между 13 различными параметрами почерка и оценками, полученными с использованием Личностного опросника Айзенка (*EPQ*), гораздо меньше, чем возможное количество корреляций, обусловленных случайными совпадениями. Они считают, что данные графологического анализа *не связаны* с личностными характеристиками, и отмечают:

> Даже если бы графологический анализ был валидным методом оценки личности, *теоретическая* основа этого метода кажется слабой и недостаточно ясной, а сам метод — неэкономичным. Кроме того, вообще непонятно, зачем он нужен, если для измерения тех же самых личностных характеристик существуют вполне валидные, надежные и более эффективные инструменты, использование которых обходится дешевле и дает более точные результаты. По-видимому, необходимо сделать довольно нехарактерный для исследователей вывод о том, что дальнейшая работа в этом направлении нецелесообразна (Furnham and Gunter, 1987, p. 434).

Автор более позднего исследования, использовавший Шестнадцатифакторный личностный опросник Кеттелла, заключает:

> Хотя целью данного исследования не является вынесение окончательного суждения о сравнительной эффективности графологического анализа и личностных опросников самоотчета, полученные результаты согласуются с уже накопленными данными, которые указывают на преимущества личностных опросников и еще раз ставят под сомнение валидность анализа почерка (Bushnell, 1996, p. 17).

В более поздних исследованиях получены аналогичные выводы. Эдвардс и Армитаж (Edwards and Armitage, 1992) обнаружили, что графологи правильно классифицировали 65% испытуемых по образцам их почерка (выдающиеся или обычные люди), однако в контрольной группе, состоявшей из людей, не являвшихся графологами, коэффициент успешности классификации был равен 59%. По мнению авторов, эти результаты

свидетельствуют о том, что графологам не удалось доказать обоснованность своих профессиональных претензий.

Тетт и Палмер (Tett and Palmer, 1997) обнаружили высокий уровень согласованности оценок, выставленных специально подготовленными кодировщиками, которые оценивали специфические элементы плохого почерка, предположительно связанные с личностными чертами. Однако, коррелируя эти оценки с результатами тестирования 15 нормальных личностных черт (с использованием Личностного опросника Джексона), они обнаружили, что только 5% корреляций были значимыми и имели ожидаемую направленность, а 4% значимых корреляций имели направленность, противоположную ожидаемой. Как и прежде, исследователи пришли к выводу о невысокой ценности графологического анализа.

Бен-Шактар с коллегами (Ben-Shaktar *et al.*, 1986) провели широкомасштабное и хорошо контролируемое исследование и пришли к следующим выводам:

1. Было бы не удивительно обнаружить, что небрежный почерк характерен для неряшливых людей, стилизованный каллиграфический почерк указывает на некоторые художественные способности, а у смелых, энергичных людей отчетливый и энергичный почерк, однако нет никаких оснований считать, что такие черты, как честность, проницательность, лидерство, ответственность, теплота и неразборчивость в связях, каким-либо образом выражаются в особенностях почерка... Некоторые черты могут не проявляться соматически в графических признаках письма. Некоторые черты могут вообще не иметь никакого внешнего выражения. На самом деле, если бы было эмпирически обнаружено соответствие между графическими признаками письма и такими чертами, то возникла бы серьезная необходимость его теоретического объяснения.
2. Графологический анализ не подчиняется достаточно строгим правилам, и само разнообразие особенностей почерка может оказаться причиной несостоятельности этого метода. Если графолог не имеет четких представлений о характере связи между почерком и личностными характеристиками, то можно найти подтверждение для любого предположения.
3. Описанные выше априорные интуитивные представления, на которые опирается графология, можно использовать для анализа самых разнообразных текстов, хотя графологи считают многие виды текстов непригодными для анализа. Сложившаяся практика графологического анализа оставляет впечатление, что с графологической точки зрения почерк не является робастной и устойчивой формой экспрессивного поведения, так как он чрезвычайно сензитивен к посторонним влияниям, не имеющим никакого отношения к личностным характеристикам (например, он зависит от того, является ли образец оригиналом или переписанной копией текста или разлинована ли бумага).
4. Следует отметить, что большинство графологов отказываются определять пол человека по его почерку, хотя даже неспециалисты могут в 70% случаев правильно определить по почерку пол писавшего. Графологи настаивают на том, что почерк отражает только психологическую гендерную принадлежность, а не биологический пол. Хотя здравый смысл подсказывает нам, что некоторые женщины действительно маскулинны, а некоторые мужчины — женоподобны, было бы довольно нелепо оспаривать предположение о том, что большинство женщин фемининны, а большинство мужчин — маскулинны. Может быть, графологи просто уклоняются от прогнозирования этой переменной, потому что правильность — или неправильность — их прогнозов так легко проверить? (Ben-Shaktar *et al.*, 1986, p. 652)

В другом обзоре Нетер и Бен-Шактар (Neter and Ben-Shaktar,1989) попросили графологов (63 человека) и людей, не являвшихся профессиональными графологами

(51 человек), оценить 1223 образца почерков. Было обнаружено, что психологи, не имевшие графологических знаний, превзошли графологов по всем показателям. Авторы сочли, что невысокая валидность графологического анализа связана с тем, что анализу подвергается скорее содержание текста, чем стиль почерка.

Тем не менее Дин (Dean, 1992) и Дин с коллегами (Dean *et al.*, 1992) продолжили работу в данном направлении и провели тщательный и всесторонний анализ литературы с целью изучения силы описанных в ней эффектов; эти авторы пытались объяснить, почему графологи и их клиенты не потеряли веры в эффективность графологического анализа, хотя почти во всех эмпирических научных публикациях на эту тему приводятся негативные выводы. Дин (Dean, 1992) подверг анализу результаты 60 исследований надежности и 140 исследований корреляционных исследований. Силой эффекта (*effect size*) называется среднее значение коэффициента корреляции (подсчитанное с учетом весовых коэффициентов, в качестве которых берется количество проанализированных образцов почерков) между оценками личностных характеристик, полученными в результате анализа почерка (проведенного графологами или другими), и оценками личностных характеристик, полученными с использованием тестов или рейтингов. Рассмотрев 1519 корреляций, он заключил, что они слишком незначительны для того, чтобы можно было считать графологический анализ полезным; кроме того, люди, не являющиеся специалистами в области графологии, обычно проводят анализ почерка не хуже, чем графологи! Он допускает *существование* эффекта, но предполагает, что по крайней мере в некоторых случаях этот эффект обусловлен содержанием текста, а не самим почерком, поэтому графологический анализ недостаточно валиден и надежен для того, чтобы иметь прикладное значение. В заключение он как бы бросает вызов графологам: «Если графологи хотят опровергнуть вышеприведенные выводы, им необходимо всего лишь представить метаанализ строго контролируемых тестов, который продемонстрировал бы достаточную силу эффекта. Другого способа нет» (Dean, 1992, p. 301).

Наконец, Дин с коллегами (Dean *et al.*, 1992) попытались ответить на вопрос, над которым ломают голову многие ученые, — если все полученные данные говорят о том, что графические признаки письма вряд ли связаны с какой-либо личностной переменной, то почему клиенты графологов уверяют, что результаты анализа почерка точны? Эти авторы перечисляют 26 причин, которыми обусловлена убежденность клиентов в эффективности графологии, причем *ни одна* из этих причин на самом деле не имеет отношения к фактической стороне дела. Интересно отметить, что именно этим может объясняться нерушимая вера некоторых графологов в свое «искусство». По различным причинам (воздействующим, как плацебо) клиенты верят в графологию, что усиливает веру графологов в свое мастерство. Следовательно, происходит взаимное подкрепление веры, хотя вполне возможно, что результаты графологического анализа не заслуживают доверия.

Таким образом, сложилась парадоксальная ситуация: многие люди убеждены в существовании связи между почерком и личностными особенностями, хотя все заслуживающие доверия научные данные опровергают это мнение. Драйвер с коллегами (Driver *et al.*, 1996) заключают:

> Хотя авторы некоторых статей утверждают, что графология является валидным и полезным отборочным методом, результаты строго контролируемых эмпирических исследований в подавляющем большинстве случаев говорят о том, что этот метод имеет

неприемлемо низкую валидность. Обзор теоретической и эмпирической релевантной литературы показывает, что хотя процедура графологического анализа интуитивно кажется привлекательной, ее не следует использовать в контексте отбора (Driver *et al.*, 1996, p. 78).

10.4. Личность и чувство юмора

Почему некоторым людям явно нравятся шутки агрессивного или сексуального характера, в то время как другие отдают предпочтение интеллектуальному или черному юмору? Существует ли связь между складом личности и юмористическим творчеством (например, рассказыванием анекдотов, сочинением каламбуров) и/или пониманием юмора и положительным отношением к нему? Отличаются ли личностные черты людей, которые могут нас рассмешить, от личностных черт людей, не желающих или не умеющих смешить других? Существуют ли четкие различия между личностными характеристиками профессионалов, создающих юмористические произведения, и личностными характеристиками юмористов-исполнителей и можно ли по личностным характеристикам отличить юмористов-профессионалов от юмористов-любителей?

Древние греки считали, что чувство юмора связано с темпераментом — по сравнению с меланхоликами у сангвиников чувство юмора выражено более явно. Первыми психологами, которые начали работу в этой области, были, по-видимому, психоаналитики, однако после Второй мировой войны сторонники теории личностных черт также стали время от времени проявлять интерес к этой теме.

Исследователи считают, что юмористическая креативность не связана с пониманием и положительной оценкой юмора. Под первым понятием подразумевается восприятие и описание людей, объектов и ситуаций в неожиданном и смешном (т. е. юмористическом) свете. Второе означает, что человеку нравятся такие описания. Таким образом, в соответствии с различными сочетаниями уровней юмористической креативности и понимания юмора можно выделить 4 типа людей: люди с высоким уровнем обоих параметров (часто острят и шутят, их привлекают другие люди, обладающие чувством юмора, и смешные ситуации); люди с низким уровнем обоих параметров (серьезные люди, которые не любят шутить или слушать юмористические истории); люди с высоким уровнем первого и с низким уровнем второго параметра (любят шутить сами, но не понимают и не ценят чужих шуток) и люди с низким уровнем первого и с высоким уровнем второго параметра (любят повеселиться и часто смеются, но не обладают юмористическим творческим талантом) (Ziv, 1984).

Фрейд написал несколько работ о юморе и явно проявлял большой интерес к его функциям, а также к методам/механике, позволяющим людям шутить. Так же как сновидения, шутки дают возможность проникнуть в сферу бессознательного. Они являются важными защитными механизмами, и подавление желания шутить может привести к серьезным последствиям. Фрейд подразделял шутки на два класса, а именно невинные/тривиальные и «со смыслом». Шутки «со смыслом» служат двум основным целям — агрессивным (ирония, насмешки) и сексуальным. Таким образом, целью наиболее интересных для исследователей шуток является выражение сексуальных или агрессивных чувств, которые не находят иного выхода. Кроме того, когда человек смеется, он экономит физическую энергию, которая была бы затрачена на подавление. Клайн (Kline, 1977) пишет: «За шутками скрывается истина: по мнению Фрейда и его

последователей, так же как сновидения и многие виды искусства, шутки являются социально приемлемым и общепринятым механизмом выражения чувств и побуждений, которые обычно запрещены».

Клайн (Kline, 1977) отмечает, что теория Фрейда служит богатым источником гипотез, которые допускают научную проверку, однако редко ей подвергаются.

1. Агрессивные шутки должны казаться наиболее смешными тем людям, которые обычно подавляют в себе агрессивные побуждения.
2. Сексуальные шутки должны казаться наиболее смешными тем людям, которые обычно подавляют проявления собственной сексуальности. В этом случае можно высказать более конкретные предположения:
   а) Шутки «анального» типа должны нравиться людям, фиксированным на анальном уровне (во всяком случае, частичным подтверждением этого может служить банальный юмор учащихся начальной школы).
   б) Шутки «орального» типа должны нравиться людям, фиксированным на оральном уровне. (Процитируем Бриджит Броуфи: «обсасывание» такой темы, как куннилингус, — это та же фелляция, но классом выше.)
   в) Гомосексуальные и трансвеститские шутки должны нравиться людям с соответствующими склонностями.
3. Люди, у которых главным защитным механизмом является подавление, и люди с сильным суперэго должны быть лишены чувства юмора (они не смеются над шутками).
4. Психопатам шутки не должны казаться забавными, поскольку у них нет потребности давать волю подавленным чувствам.
5. По сравнению с нормальной популяцией у остряков должен быть повышенный уровень нейротизма.

Следует отметить, что все эти гипотезы касаются наиболее широко известных аспектов психоаналитических теорий юмора, т. е. назначения шуток. Тем не менее из теорий, описывающих воздействие шуток, также можно вывести некоторые гипотезы. Например:

1) люди с высоким уровнем подавления предпочитают «простым» шуткам шутки, оказывающие комплексное воздействие;
2) если лишить человека возможности шутить, то должна возрасти частота сновидений и/или прямых выражений импульсов — эта гипотеза следует из обоих аспектов психоаналитической теории (Kline, 1977, p. 10–11).

Другие точки зрения на юмор несколько проще и скорее ориентированы на эмпирическую проверку. При использовании обычного эмпирического метода исследования связи между личностными характеристиками и чувством юмора сначала производится классификация юмора по типам. Для этого производится оценка различных анекдотов, карикатур, юмористических аудио- и видеозаписей и их группировка по типам юмора, таким как сатира, агрессивный юмор, сексуальный юмор и т. п. Затем выявляется корреляция между предпочтениями, отдаваемыми испытуемыми юмору каждого типа, и оценками их личностных характеристик, которые получены с использованием личностных опросников. Рач (Ruch, 1992) провел серию чрезвычайно сложных исследований и разработал тест (*3 WD Humour Test*) для измерения 3 факторов, которые начинают завоевывать научное признание в качестве фундаментальных взаимонезависимых компонентов юмора: неожиданная развязка нелепых ситуаций (*incongruity resolution*), абсурдный и сексуальный юмор. Хотя проведено множество разрозненных

исследований такого рода, Левенталь и Соуфер (Leventhal and Sofer, 1977) считают, что многие из них не удовлетворяют высоким научным стандартам и не имеют теоретической базы. Пока остаются нерешенными три основные проблемы:

1) категоризация юмора — консенсус в этой области пока не достигнут;
2) выбор наиболее значимых личностных факторов, не зависящих от других релевантных демографических факторов и от возможного искажающего влияния настроения;
3) недостаточное внимание к теоретическим разработкам и чрезмерное увлечение наивной психометрической работой.

Юмор вызывает реакцию, когда он синтезирован с какой-либо эмоциональной категорией.

Левенталь и Соуфер (Leventhal and Sofer, 1977) утверждают:

> Мы пришли к заключению, что недостаточная плодотворность традиционного подхода к исследованию юмора с точки зрения индивидуальных различий обусловлена как методологическими, так и концептуальными причинами, поэтому мы предлагаем исследовать юмор, включая в личностные модели социокультурные, когнитивные и аффективные компоненты юмора. Проанализировав эти модели, мы подчеркиваем, что каждая из них описывает психологический опыт, связанный с чувством юмора, со своей точки зрения: социокультурная модель описывает с внешней точки зрения те же факторы, которые в когнитивной и эмоциональной моделях рассматриваются с внутренней, рефлексивной точки зрения.
>
> Во-вторых, эти теоретические модели подразумевают, что переживания, связанные с чувством юмора, возникают последовательно — определенная социальная ситуация создает условия (первоначальное восприятие и готовность), необходимые для активации когнитивных процессов конструирования элементов нелепого (*incongruity units*), которые на втором этапе интегрируются с аффективной категорией. Все эти факторы, вместе взятые, составляют психологический опыт, связанный с чувством юмора.
>
> Наконец, в каждой из упомянутых областей существуют индивидуальные различия — социокультурные, ролевые различия и различия в ролевых отношениях, различия в когнитивных факторах, необходимых для понимания структуры правил, различия в интеллектуальном темпераменте, который формирует элементы смешного, и в уровнях экспрессивности и готовности получить удовольствие от эмоциональных переживаний или продлить их. Для исследования индивидуальных различий в каждой из этих областей необходимо усовершенствовать измерительные инструменты и использовать их в экспериментальных условиях, варьируя ситуационные факторы. Мы можем быть уверены в том, что наши инструменты для оценки индивидуальных различий измеряют специфические, глубинные концептуальные факторы только в том случае, если сможем предсказать, на каких испытуемых будут оказывать влияние определенные ситуационные переменные и не будут оказывать влияние другие переменные. Хотя исследование чувства юмора сейчас кажется чрезвычайно сложным, можно надеяться на то, что наши упорные усилия принесут нам немало веселых минут и приведут к более глубокому пониманию природы эмоциональных процессов и их взаимосвязи с мышлением (Leventhal and Sofer, 1977, p. 346).

По мнению Левенталя и Соуфера (Leventhal and Sofer, 1977), существует 3 основных подхода к исследованию психологии юмора. При использовании *социально-психологического* подхода в центре внимания находится социальный смысл юмора, контексты и ситуации, в которых он уместен, и влияние юмора на групповую фасилитацию. Социальные психологи всегда проявляли интерес к вопросам о том, каким образом

юмор может вызывать чувство групповой солидарности/принадлежности, играть роль аварийного клапана для снятия накопившегося напряжения при проведении группового досуга и помогать людям справиться с угрожающими негативными переживаниями. Специалисты в области *когнитивной психологии* изучают в основном процессы, посредством которых люди понимают шутки. Например, они показали, что существует нелинейная зависимость между трудностью понимания шутки и тем, насколько она кажется забавной. Психологов когнитивного направления давно интересуют процессы обработки информации. Наконец, *эмоциональная* теория предполагает, что юмор либо выполняет функцию возбуждения, либо люди могут с помощью юмора модифицировать свои уровни возбуждения, а также выражать эмоции.

Сторонники теории личностных черт также исследуют чувство юмора. Зив (Ziv, 1984) попытался использовать айзенковскую теорию для исследования связи между личностными характеристиками и чувством юмора. Стабильные экстраверты явно получают больше удовольствия от юмора, чем интроверты, что объясняется различными причинами — юмор укрепляет сплоченность группы и предоставляет больше возможностей для социального подкрепления. Зив (Ziv, 1984) считает, что существуют половые, возрастные и интеллектуальные корреляты чувства юмора — женщины ценят чувство юмора больше, чем мужчины, подростки — больше, чем взрослые, и люди с более высоким уровнем интеллекта получают больше удовольствия от юмора, чем люди с более низким уровнем интеллекта.

Хотя Зив (Ziv, 1984) не приводит каких-либо данных для обоснования своей категоризации, он попытался описать чувство юмора, характерное для четырех различных айзенковских типов личности. Например, *нейротичные экстраверты* любят юмор, поскольку он позволяет выразить агрессивные чувства (приемлемым способом) и быть принятым группой. Явное предпочтение отдается коротким анекдотам, практическим шуткам и пародиям/комедии. *Стабильные экстраверты,* по-видимому, получают удовольствие от шуток как таковых и одобряют в других людях умение посмеяться над самим собой. *Нейротичным интровертам* нравится сатира, черный юмор, карикатуры и юмористическая литература, однако они по определению не особенно веселые люди. Наконец, *стабильные интроверты*, по-видимому, предпочитают абсурдные или нелепые ситуации, и им нравится процесс их расшифровки, напоминающий решение задачи.

Зив (Ziv, 1984) составил приведенную ниже таблицу (табл. 10.1). С его точки зрения, юмористическое творчество гораздо более тесно связано с креативностью и дивергентными стилями мышления. Он указывает на важность семейной обстановки и воспитания — многие люди, обладающие чувством юмора, выросли в бедных семьях, боровшихся за средства к существованию, в атмосфере конфликта между родителями.

> Чувство юмора, которое развивается в такой ситуации, одновременно является защитным механизмом и помогает справиться с трудностями; оно искажает реальность, делает ее смешной и поэтому более терпимой. Конечно, человек, у которого было несчастливое детство, не станет юмористом, если у него отсутствует талант (Ziv, 1984, p. 139).

Кроме того, большинство успешных юмористов относительно плохо учились в школе, и она являлась для них источником негативного психологического опыта. Зив (Ziv, 1984) считает, что большинство из них чувствуют себя незащищенными и пользуются юмором как способом добиться принятия и любви. Он провел обзор литературы и пришел к заключению, что у большинства профессиональных юмористов

Таблица 10.1
Личностные типы и отношение к юмору*

Категории юмора	Тип личности			
	Эмоциональный экстраверт	Стабильный экстраверт	Эмоциональный интроверт	Стабильный интроверт
Функции				
Агрессивная	××	×	×	
Сексуальная	×	×		
Социальная (общая)		×	×	×
Социальная (межличностная)	×	××		
Защита от тревожности			×	×
Самоирония		×	×	××
Интеллектуальная		×	×	××
Форма юмора				
Письменный/ карикатуры				××
Устный рассказ или инсценировка	×	××		
Ситуации				
Многочисленные	××	×		

* × обозначает предпочтение; ×× — сильное предпочтение.

Источник: *Ziv, A.* (1984) Personality and sense of humour. Springer Publishing Company, Inc., New York 10012.

высокий уровень интеллекта (они принадлежат к 5% людей с наивысшими уровнями интеллекта), и они получают особенно высокие оценки при тестировании креативности.

Зив (Ziv, 1984) отмечает, что многие профессиональные юмористы явно интровертированы — это серьезные люди, не склонные к веселью. У писателей уровень интроверсии выше, чем у исполнителей, но даже у последних прослеживается тенденция к нестабильности (нейротичности), и для них характерны тревожность, депрессия и низкая самооценка. Тем не менее они обнаруживают, что их юмор дает им власть над другими и позволяет компенсировать чувство собственной неполноценности.

Ведущим исследователем в этой области является Рач (Ruch, 1992), который в течение 10 лет работал над созданием надежного и валидного измерительного инструмента, предназначенного для оценки чувства юмора и юмористического творчества. Разработав робастный и сензитивный инструмент, Рач с коллегами (Ruch *et al.*, 1997) исследовали связь между личностными характеристиками и чувством юмора. Кёлер и Рач (Kohler and Ruch, 1998) исследовали выборку взрослых немцев (поперечный срез), которые ответили на Личностный опросник Айзенка (*EPQ*) и прошли тестирование на юмористическое творчество/понимание юмора. Была обнаружена тесная положительная корреляция между суммарным чувством юмора и уровнями экстраверсий, менее тесная корреляция с уровнями психотизма и отрицательная корреляция с уровнями нейротизма. Корреляции между личностными параметрами и пониманием всех

нюансов юмора оказались немногочисленными, однако была выявлена четкая закономерность, касавшаяся юмористической креативности. Как правило, люди с высокими уровнями психотизма, а также экстраверты лучше справлялись с тестами на юмористическое творчество.

Эти авторы отмечают, что по сравнению с интровертами экстраверты более жизнерадостны, менее серьезны, способны сочинить больше острот (которые, однако, не всегда бывают более смешными) и, как правило, понимают и любят шутки и карикатуры. Последняя тенденция обнаруживается во многих исследованиях, однако не всегда бывает статистически значимой. Люди с высокими уровнями психотизма явно более креативны, и их юмор оригинальнее, в то время как людям с низкими уровнями психотизма нравятся шутки и карикатуры, описывающие неожиданную, но понятную развязку нелепой ситуации. Люди с высокими уровнями нейротизма, как правило, не получают удовольствия от юмора и не умеют использовать юмор для преодоления негативных эмоций.

Рач (Ruch, 1992) утверждал, что выделенные им два параметра юмора позволяют сформулировать и проверить разнообразные гипотезы о связи между личностными характеристиками и чувством юмора. Поскольку одним из параметров юмора является развязка нелепой ситуации, а юмор часто бывает непредсказуемым, сложным, неожиданным и озадачивающим, то чувство юмора может быть связано с оценками стремления к стимуляции. Например, можно предположить, что наиболее явная концептуальная связь должна существовать между такими личностными переменными, как толерантность к неоднозначности, консерватизм и стремление к острым ощущениям, и предпочтением отдельных свойств юмора. Рач провел обзор множества исследований, посвященных изучению связи между этими тремя переменными и чувством юмора, и обнаружил, что нетерпимость к неоднозначности значимо коррелирует с предпочтением сексуального юмора (он кажется наиболее смешным), что объясняется структурой развязки нелепых ситуаций, описанных в таких шутках. Кроме того, стремление к острым ощущениям также оказалось устойчивым прогностическим фактором: людям с низким уровнем этого параметра обычно не нравится абсурдный юмор, но они высоко оценивают юмор, связанный с развязкой нелепой ситуации. Стремление к острым ощущениям — это черта, под которой подразумевается потребность в разнообразных, новых и сложных ситуациях, поэтому не удивительно, что между этой чертой и определенными типами чувства юмора обнаруживается тесная положительная корреляция.

Рач отмечает:

> Поскольку чувство юмора связано со многими психическими явлениями, в нескольких областях психологии ощущается потребность в стандартизованном тесте на чувство юмора. Одной из целей разработки такого теста... является повторное привлечение внимания исследователей личности к этой области; десятки лет назад чувство юмора было для исследователей психологии личности полноправным объектом изучения. Психологическое описание человека останется неполным, если в нем будет отсутствовать такой элемент, как уникальная человеческая способность понимать юмор...
> Результаты исследований показывают, что между чувством юмора и личностными характеристиками существует тесная взаимосвязь. Обсуждается возможность использования теста на чувство юмора в качестве инструмента объективной оценки личностных черт. Обзор исследований показывает также, что остались неразрешенными некоторые проблемы, связанные с оценкой чувства юмора (Ruch, 1992, p. 71–72).

Таким образом, мы опять обнаруживаем данные, указывающие на существование не особенно тесной, но устойчивой связи между личностными чертами и юмористическим творчеством и чувством юмора.

10.5. Ложь в ответах на личностные опросники

Исследователи и практики, занимающиеся отборочным тестированием, часто сталкиваются с тем, что люди лгут, отвечая на личностные опросники. Эта проблема, которую называют по-разному — ложь в ответах, фальсификация результатов, диссимуляция или искажение ответов в социально желательном направлении, — вызывает серьезные затруднения при использовании личностных опросников.

Самым распространенным возражением против использования личностных опросников является, наверное, следующий аргумент: поскольку люди могут лгать или стараться произвести более благоприятное впечатление, отвечая на личностные опросники, то эти инструменты не обладают валидностью; полученные с их помощью результаты неверны, особенно если оцениваются нежелательные черты или формы поведения. Эта проблема продолжает вызывать исследовательский интерес (Helmes and Holden, 1986; Christiansen *et al.*, 1994; Goffin and Woods, 1995; Zickar and Drasgow, 1996). Чаще всего противники использования личностных опросников приводят три взаимосвязанных аргумента: люди *преднамеренно саботируют* тестирование, отвечая на вопросы наугад; имеет место *искажение мотивации*, т. е. притворство с целью получения определенного профиля (положительного или желательного); респонденты, которые плохо понимают самих себя, *просто из-за незнания* скорее не могут, чем не хотят, сообщить верные сведения о своих установках, убеждениях или поведении. Научное обсуждение этого вопроса сводится в основном к спору о том, что следует понимать под термином «фальсификация» (*faking*) — сознательное или бессознательное искажение картины ответов. Для неспециалистов термин «фальсификация» обычно означает сознательную подделку результатов тестирования, которая не обязательно должна быть связана с бессознательным искажением ответов.

Существует 4 классических метода предотвращения и выявления лжи в ответах на опросники. Первый из них является самым простым, однако достаточно эффективным — следует предупредить респондентов, чтобы они не лгали. Это означает, что испытуемые должны получить *четкие инструкции — отвечать надо быстро и правдиво*. Сообщите респондентам о том, что ложь в ответах встречается часто, и поэтому психологи, проводящие тестирование, умеют выявлять ее. Хотя таким способом нельзя избежать преувеличений, уклончивых ответов или селективного припоминания, его использование обычно приводит к уменьшению количества ложных ответов, так как большинство респондентов воздерживается от лжи. Гоффин и Вудс (Goffin and Woods, 1995) четко продемонстрировали, что при наличии угрозы уличения во лжи количество фальсифицированных ответов уменьшается.

Второй метод состоит в использовании какой-нибудь *шкалы лжи*. Ответьте, например, на следующие вопросы: 1) «Всегда ли вы моете руки перед едой?»; 2) «Опаздывали ли вы *когда-нибудь* на назначенную встречу?»; 3) «Случалось ли вам *когда-нибудь* приписывать себе чужие заслуги?» Если вы ответили «да» на первый вопрос и «нет» на второй и третий, то вы, вероятно, солгали. Ведутся споры о том, что именно

измеряют шкалы лжи и какие из них являются наилучшими, но тем не менее эти шкалы полезны для исследовательских целей.

При использовании третьего метода испытуемых просят фальсифицировать ответы. Опросники обычно предлагаются трем одинаковым по численности группам людей. Респондентов из первой группы просят «приукрасить» свои ответы (т. е. попытаться представить себя в положительном свете), респондентов из второй группы просят «притвориться плохими» (т. е. попытаться представить себя в негативном свете), а остальных просят отвечать правдиво. Целью этой процедуры является получение *профиля или шаблона ответов лжеца*. Этот метод позволяет получить шаблон ответов лжеца, пытающегося произвести хорошее впечатление (и шаблон ответов лжеца, пытающегося произвести плохое впечатление, что иногда тоже полезно), и сравнить ответы респондента с «известными» ответами лжецов.

Четвертый метод — это метод вынужденного выбора, или *ипсативный метод*. Обычно люди не сознаются в неблаговидном поведении, таком как ипохондричность, связанная с абсентеизмом, мелкое жульничество или присвоение имущества компании, интриганство и клевета. Чтобы выявить людей, желающих представить себя в выгодном свете, лжецов или тех, кто хочет произвести впечатление кристально честного работника, можно предложить кандидатам выбрать между двумя одинаково желательными или нежелательными поступками. Тем не менее в основе этого метода лежит тщательная и объективная оценка эквивалентности неблаговидных поступков. Спросите человека, какой из двух одинаково неблаговидных поступков он мог бы *скорее всего* совершить или совершил. Составить такие вопросы довольно легко (например, «Какой из этих поступков вы вероятнее всего могли бы совершить/совершили: а) вести личные переговоры по телефону в рабочее время/за счет компании, б) унести домой инвентарь, принадлежащий компании?»). При использовании этого метода кандидаты вынуждены признать, что их поведение может иметь нежелательные стороны. Другие, более новые методы основаны на изучении латентного периода реакции, т. е. времени, затраченного на ответы. Результаты исследований показывают, что когда люди лгут, они тратят на ответы больше времени. Холден и Хоббс (Holden and Hobbs, 1995) показали, что по времени, затраченному на ответы на отдельные вопросы, можно (в 82% случаев) отличить людей, отвечавших правдиво, от тех, кого попросили ответить таким образом, чтобы быть принятыми на работу.

В своем критическом обзоре способов предотвращения искажений ответов или ослабления тенденции социальной желательности Недерхоф (Nederhof, 1985) перечисляет семь методов. Три из них основаны на использовании ситуационных факторов, препятствующих преднамеренному обману, один — на выборе интервьюеров, один — на выборе респондентов и два — на создании определенной ситуации, в которой производится сбор данных.

1. *Вынужденный выбор ответов* — респонденты выбирают один из двух одинаково желательных ответов, поэтому влияние социальной желательности не должно сказываться на их выборе.
2. *Нейтральные вопросы* — в опросник включаются только вопросы, нейтральные в смысле социальной желательности.
3. *Методика рандомизации ответов* — эта методика позволяет респондентам отвечать на один или два случайно выбранных вопроса, причем интервьюер не знает, на какой вопрос отвечал респондент.

4. *Самостоятельное заполнение опросников* — благодаря изоляции респондента можно снизить влияние социальных ключевых стимулов.
5. *Мнимый детектор лжи* — респондента подключают к некоему прибору и убеждают в том, что с его помощью можно выявить ложь в ответах.
6. *Выбор интервьюеров* — тенденция социальной желательности ослабляется, если имеется некоторое сходство между респондентами и интервьюерами, которые должны быть также «сердечными и ориентированными на человека».
7. *«Замещение» респондентов* — вместо того чтобы интервьюировать самого респондента, о его поведении расспрашивают хорошо знающего его человека.

> Можно заключить, что ни один метод не позволяет полностью и при любых условиях преодолеть тенденцию к искажению ответов в социально желательном направлении. Показано, что большинство методов в лучшем случае являются приемлемыми паллиативами. По-видимому, лучше всего использовать один или несколько методов предотвращения лжи в сочетании с одним методом ее выявления. Следует отметить, что степень эффективности большинства методов, используемых для предотвращения как преднамеренного обмана, так и самообмана, необходимо еще определить эмпирически (Nederhof, 1985, p. 276).

Недавно проведенный обзор литературы (Furnham, 1986) позволил сделать несколько важных выводов. Во-первых, оказалось, что независимо от рода занятий респодентов (например, студенты, полицейские, новобранцы, работники различных организаций), они фальсифицируют ответы примерно одинаково (Burbeck and Furnham, 1984). Во-вторых, участников большинства исследований просят просто «подделать» результаты, изменив их в лучшую или худшую сторону, однако некоторые исследователи дают респондентам другие инструкции (например, «притвориться» библиотекарем или психически больным), хотя результаты обычно бывают вполне предсказуемыми (Furnham and Henderson, 1983; Archer *et al.*, 1987; Furnham and Craig, 1987; Furnham, 1990a). В-третьих, исследования, проведенные в условиях «реальной жизни» и в «экспериментальных» условиях, дают вполне сравнимые результаты. В-четвертых, можно показать, что в различных случаях тестирования испытуемые проявляют различную склонность к диссимуляции, и эту склонность можно оценить по результатам тестирования (Michaelis and Eysenck, 1971). Это означает, что, проводя экспериментальную работу с *любой* группой населения с использованием инструкций по фальсификации результатов в лучшую и худшую стороны, можно получить сравнительно робастные результаты и воспроизводимые шаблоны фальсификации. Наконец, исследование различных опросников показывает, что возможна фальсификация большинства, но не всех параметров (Furnham, 1990a).

Проводится довольно много исследований с целью выяснения возможности фальсификации оценок личностных параметров (по данным самоотчета), которые обычно используются в различных организациях (Furnham and Craig, 1987). Недавние исследования сфальсифицированных характеристик в прикладном контексте (у респондентов была установка на определенные ответы) показывают, что подделать некоторые наиболее широко используемые и пользующиеся признанием оценки относительно нетрудно (Archer *et al.*, 1987). Бербек и Фернхем (Burbeck and Furnham, 1984) провели исследование с участием кандидатов, поступавших на должность полицейского, и обнаружили, что их личностные профили идентичны профилям испытуемых-студентов, которых попросили как можно убедительнее подделать ответы на опросник. Поскольку претенденты хотели,

чтобы их приняли на работу в полицию, они фальсифицировали социально желательный паттерн ответов, что в данном случае означало высокий уровень экстраверсии и низкий уровень нейротизма. Однако в отсутствие независимых данных этот вывод нельзя считать строго научным, и он нуждается в подтверждении. Впоследствии Фернхем (Furnham, 1990b) занялся изучением возможности фальсификации ответов на три опросника, которые используются для оценки личности с прикладными целями и при профессиональном отборе. Он исследовал Шестнадцатифакторный личностный опросник (16*PF*), «Указатель типов» Майерс-Бриггс и Опросник фундаментальной ориентации межличностных отношений и поведения (*Fundamental Interpersonal Relations Orientation-Behaviour — FIRO-B*), которые широко используются в Англии при профессиональном отборе и аттестации. Оказалось, что все тесты чрезвычайно сензитивны к фальсификации, особенно Шестнадцатифакторный личностный опросник. Фернхем (Furnham, 1990b) сделал из полученных результатов следующие выводы:

> Во-первых, во многих случаях средние значения и профили сфальсифицированных оценок не были абсолютно экстремальными, что говорит о том, что экстремальность не является необходимым признаком фальсификации; во-вторых, хотя некоторые результаты можно было предсказать или предвидеть, другие оценки, в которых обнаруживались значимые различия, были непредсказуемыми; в-третьих, не все зависимости были линейными, и испытуемые часто считали слишком высокие или слишком низкие оценки качества или черты одинаково желательными или нежелательными; наконец, фальсифицировать результаты непросто, и у испытуемых отсутствует четкое общее представление о том, какой ответ следует считать хорошим или плохим (Furnham, 1990b, p. 709).

Результаты, касающиеся опросника Майерс-Бриггс, основанного на теории Юнга, представлены в табл. 10.2.

В некоторых результатах прослеживались линейные зависимости (экстраверсия желательна, а интроверсия нежелательна), однако некоторые подчинялись нелинейным законам, т. е. экстремальные значения оценок казались нежелательными. Кроме того, почти для всех черт (7 из 8) при сравнении оценок, искаженных в лучшую сторону, с контрольными наблюдались значимые различия; тем не менее при сравнении оценок, искаженных в лучшую сторону, с оценками, искаженными в худшую сторону, доля значимых различий лишь ненамного превышала 50% (5 из 8 черт), как и при сравнении оценок, искаженных в худшую сторону, с контрольными (6 из 8 черт). При искажении ответов в лучшую сторону идеальным оказался профиль *ESTJ** (люди практического склада, с реалистическими и прозаическими взглядами, обладающие природными способностями к бизнесу; любят организовывать и вести деловую деятельность), в то время как при искажении ответов в худшую сторону идеальным оказался профиль *ISTP** (безучастные наблюдатели, спокойные, сдержанные; они беспристрастно анализируют жизнь из чистой любознательности и иногда делают неожиданные оригинальные и остроумные замечания). С другой стороны, у контрольной группы был обнаружен профиль *ENFP** (теплота и энтузиазм, бодрость и веселость, искренность и богатое воображение). В инструкции к опроснику указано, что людей с профилем *ESTJ* обычно привлекают профессии администраторов, специалистов в области компьютерной

* Расшифровка профилей: E(xtraversion) – экстраверсия; I(ntroversion) — интроверсия; S(ensing) – ощущения; N (Intuiting) – интуиция; T(hinking) – мышление; F(eeling) – чувства; J(udging) – суждения; P(erceiving) – восприятие.

Таблица 10.2

Средние значения и анализ различий (*ANOVA*) в результатах, полученных с использованием «Указателя типов» Майерс-Бриггс (*MBTI*)

Фактор	Средние значения			ANOVA	Сравнения *post hoc*		
	1	2	3	4	5	6	7
	ФЛ	К	ФХ		ФЛ/К	ФЛ/Х	ФХ/К
1. Экстраверсия	19,01	15,19	9,05	15,62***		*	*
2. Интроверсия	7,18	13,66	19,40	17,93***	*	*	*
3. Ощущения	15,13	6,42	22,50	28,66***	*	*	*
4. Интуиция	12,54	18,00	10,80	10,60***	*		*
5. Мышление	16,13	7,19	21,10	17,62***	*		*
6. Чувства	8,59	13,38	10,40	4,10*	*		
7. Суждения	16,90	9,28	8,85	8,89***	*		*
8. Восприятие	10,68	18,47	20,70	11,61***	*	*	

Названия столбцов: 1 – фальсификация в лучшую сторону (ФЛ); 2 – контрольная группа (К); 3 – фальсификация в худшую сторону (ФХ); 4 – уровень фальсификации (Ф-уровень); 5 – сравниваются столбцы 1 и 2; 6 – сравниваются столбцы 1 и 3; 7 – сравниваются столбцы 2 и 3.

* $P < 0{,}05$; ** $P < 0{,}01$; *** $P < 0{,}001$.

Источник: *Furnham, A.* (1990) The fakeability of the 16PF Myers-Briggs and FIRO-B personality measures. Personality and Individual Differences **11**, 711-716.

технологии, ученых, судей, врачей и учителей, в то время как людям с профилем *ISTP* нравятся профессии работников здравоохранения и работа в частных хозяйствах и на промышленных предприятиях. Люди с профилем *ENFP* часто становятся инженерами, учеными или специалистами в различных областях.

Почти во всех исследованиях, посвященных фальсификации ответов, испытуемых просят исказить результаты в лучшую сторону, чтобы исследователи могли изучить социально желательный профиль. Тем не менее экологическая валидность этого метода может оказаться низкой, потому что искаженные в лучшую сторону ответы зависят от контекста тестирования. Например, если личностное тестирование проводится во время интервью при приеме на работу актера, то искаженный в лучшую сторону профиль будет сильно отличаться от идеального профиля кандидата, желающего поступить в военное училище. Исследователи очень редко просят испытуемых фальсифицировать профили определенных людей. Однако исследование Великара и Вайнера (Velicar and Weiner, 1975) является исключением, поскольку их испытуемые должны были подделать профили продавца, библиотекаря и их идеального «Я». Как и предполагалось, исследователи обнаружили большие различия между полученными профилями, что позволяет сделать вывод о возможности фальсификации идеальных или желательных профессиональных профилей многих типов.

Фернхем (Furnham, 1990c) провел исследование с участием более 50 испытуемых, которых попросили пройти четыре личностных теста, используемых при отборе кадров. Они должны были отвечать на вопросы трех тестов таким образом, будто пытаются представить себя идеальными кандидатами на должности библиотекаря, менеджера по рекламе или банкира, а на один опросник они должны были ответить «честно» и правдиво.

Таблица 10.3

Средние значения параметров и анализ различий для четырех групп

	Средние значения				ANOVA	Сравнения *post hoc*					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
По Майерс-Бриггс											
Экстраверсия	4,73	22,92	17,50	15,33	28,59***	*	*	*		*	
Интроверсия	23,93	4,84	10,50	12,93	26,37***	*	*	*		*	
Ощущения (*sensing*)	28,33	3,23	20,83	8,73	41,58***	*		*		*	*
Интуиция	5,20	22,30	8,08	15,20	31,08***	*		*			*
Мышление	23,73	14,07	28,75	10,06	17,13***				*	*	*
Чувства	4,46	10,38	1,33	9,60	11,63***				*		*
Суждения	1,79	27,69	22,41	14,46	79,12***	*		*	*	*	*
Восприятие	13,80	6,08	27,69	1,73	74,44***	*		*	*	*	*
Kirton Adaptor-Innovator Scale (KAI)	101,93	79,15	116,16	58,40	30,17***			*	*		*

Названия столбцов: 1 – фальсифицированный профиль библиотекаря; 2 – фальсифицированный профиль менеджера по рекламе; 3 – фальсифицированный профиль банкира; 4 – профиль контрольной группы; 5 – уровни фальсификации (Ф-уровни); 6 – сравниваются столбцы 1 и 2; 7 – сравниваются столбцы 1 и 3; 8 – сравниваются столбцы 1 и 4; 9 – сравниваются столбцы 2 и 3; 10 – сравниваются столбцы 2 и 4; 11 – сравниваются столбцы 3 и 4.

* $P < 0{,}05$; ** $P < 0{,}01$; *** $P < 0{,}001$.

Источник: *Furnham, A.* Faking personality questionnaires: fabricating different profiles for different purposes. Current Psychology: Research and Reviews **9**, 46-55, 1990.

Сравнительные результаты, полученные с использованием «Указателя типов» Майерс-Бриггс, представлены в табл. 10.3. По мнению испытуемых, самые высокие оценки экстраверсии, чувств и суждений должны быть у менеджеров по рекламе, в то время как оценки этих параметров у библиотекарей должны быть, наоборот, низкими. Для фальсифицированного профиля банкира были типичны самые высокие оценки мышления и самые низкие оценки чувств. В целом наиболее резкие различия обнаружены по параметру «мышление–чувства».

В более недавних исследованиях изучалась возможность фальсификации оценок чрезвычайно популярных личностных параметров, входящих в Большую Пятерку. Топпинг и О'Горман (Topping and O'Gorman, 1997) попросили студентов ответить на личностный опросник *NEO* (нейротизм, экстраверсия, открытость новому опыту), причем испытуемые из одной группы должны были давать правдивые ответы, а испытуемые из другой группы старались представить себя в более выгодном свете. Исследователи также попросили людей, которые были знакомы с каждым из студентов не менее 12 месяцев, оценить их по 12 личностным параметрам. Как и предполагали исследователи, в группе, дававшей «приукрашенные» ответы, оценки сговорчивости, добросовестности и экстраверсии оказались более высокими, а оценки нейротизма — более низкими. Кроме того, была обнаружена корреляция (от 0,49 до 0,60) между правдивыми данными самоотчета и оценками, полученными по сообщениям других людей.

Однако корреляция между оценками, полученными по «приукрашенным» самоотчетам и по сообщениям других людей, была чрезвычайно слабой ($r = 0{,}09$). Авторы заключили, что распространенная точка зрения, согласно которой преднамеренные попытки фальсификации результатов серьезно снижают надежность тестов, вполне справедлива.

Фернхем (Furnham, 1997) также исследовал возможность фальсификации результатов, полученных с использованием «Пятифакторного личностного опросника» Коста—Маккрея (Costa and McCrae, 1988). Результаты исследования представлены в табл. 10.4.

Постэкспериментальный анализ показал, что все различия, обнаруженные при сравнении групп, искажавших ответы в лучшую и худшую сторону, а также при сравнении группы, искажавшей ответы в худшую сторону, с контрольной группой, оказались статистически значимыми, причем в группе, искажавшей ответы в худшую сторону, оценки всех параметров за исключением нейротизма оказались более низкими, а оценки нейротизма — более высокими. Сравнение группы, искажавшей ответы в лучшую сторону, с контрольной группой показало, что только по 3 из 5 личностных параметров различия достигали уровня статистической значимости. По сравнению с группой, искажавшей ответы в лучшую сторону, у испытуемых из контрольной группы были более высокие оценки нейротизма и более низкие оценки сговорчивости и добросовестности. Самые заметные различия наблюдались по параметрам «добросовестность» и «сговорчивость», откуда следует, что оценки этих параметров, по-видимому, проще всего фальсифицировать.

Описанные 3 исследования показали, что для «приукрашенного» профиля типичны низкий уровень нейротизма и высокие уровни экстраверсии и добросовестности. Самые слабые различия между группами были обнаружены в оценках нейротизма, а самые сильные — в оценках добросовестности, что является довольно неожиданным результатом. Значения стандартных отклонений указывают на наличие в каждой группе приемлемых различий по всем параметрам, поэтому можно с уверенностью заключить, что фальсифицированные ответы испытуемых не были одинаковыми.

Тем не менее подобные исследования не дают ответов на некоторые вопросы. Например, при каких условиях респонденты фальсифицируют ответы или при поступлении на какие должности и в какие организации это делают претенденты? Ясно, что это очень важный вопрос, однако на него трудно ответить в экспериментальных условиях. Существует ли корреляция между каким-либо факторами индивидуальных различий, подгруппами или культурными факторами и фальсификацией ответов? Ответ на этот вопрос также имеет большое значение и зависит главным образом от индивидуальных или групповых представлений о том, какие характеристики являются идеальными, а какие — необязательными в данной ситуации, для данной работы или организации. Зависит ли надежность и валидность шкал от степени фальсификации ответов? На этот важный и интересный вопрос можно будет ответить только после того, как будет установлена степень и направление фальсификации ответов на часто используемые опросники.

Исследования фальсификации результатов позволяют выяснить, какие личностные профили кажутся респондентам желательными или нормальными. Точно так же по фальсифицированным ответам работодатель может судить о том, какие личностные черты, по мнению потенциального работника, являются наиболее желательными для данной работы. Кроме того, такие исследования позволяют получить шаблон типичных

Таблица 10.4

Средние значения оценок (и стандартные отклонения) в двух группах, фальсифицировавших ответы, и в контрольной группе

	1	2	3	4	Тесты Шеффа[a]		
	ФЛ $n = 25$	К $n = 20$	ФХ $n = 25$	Ф-уровни	5 ФЛ/К	6 ФЛ/Х	7 ФХ/К
Нейротизм	20,80 (8,97)	34,50 (9,63)	45,68 (13,25)	32,39***	*	*	*
Экстраверсия	47,52 (8,90)	43,20 (6,50)	22,44 (9,26)	62,00***		*	*
Открытость	44,68 (6,32)	43,60 (4,09)	27,24 (6,80)	65,01***		*	*
Сговорчивость	47,24 (5,76)	39,05 (5,90)	17,44 (4,98)	190,26***	*	*	*
Добросовестность	54,00 (9,11)	39,15 (9,69)	17,20 (6,67)	118,15***	*	*	*

Названия столбцов: 1 – фальсификация в лучшую сторону (ФЛ); 2 – контрольная группа (К); 3 – фальсификация в худшую сторону (ФХ); 4 – уровень фальсификации (Ф-уровень); 5 – сравниваются столбцы 1 и 2; 6 – сравниваются столбцы 1 и 3; 7 – сравниваются столбцы 2 и 3.

[a] Тесты Шеффа использовались для сравнения оценок, искаженных в лучшую сторону, с оценками контрольной группы (ФЛ/К), оценок, искаженных в лучшую и худшую сторону (ФЛ/Х), и оценок, искаженных в худшую сторону, с оценками контрольной группы (ФХ/К) при уровне значимости $P < 0,05$.

* $P < 0,05$; *** $P < 0,01$.

Источник: *Furnham, A.* (1997) Knowing and faking one's five-factor personality score. Journal of Personality Assessment **69**, 229–243.

фальсифицированных ответов, полезный для практического выявления людей, которые лгут, отвечая на опросники. С другой стороны, исследования по изучению логичности и устойчивости социально желательных ответов убедительно свидетельствуют о том, что такие ответы по своим свойствам чем-то напоминают личностные черты, связанные с наивностью. По мнению Фернхема (Furnham, 1986), результаты, полученные с помощью инструментов для оценки психического здоровья, столь легко поддаются фальсификации (и коррелируют с оценками социальной желательности) именно потому, что предрасположенность к социально желательным ответам сама по себе может являться признаком душевной болезни. Поэтому вполне возможно, что те люди, которые лгут, отвечая на личностные опросники, окажутся ненадежными сотрудниками либо из-за своей психической нестабильности, либо из-за того, что они склонны к диссимуляции и пытаются представить себя в более выгодном свете, чтобы достичь своей цели. С другой стороны, следует отметить, что испытуемые, которые способны при психиатрическом обследовании исказить результаты в лучшую сторону, как правило, лучше адаптированы. Возможно, что умеренная склонность к «приукрашиванию» ответов является для претендентов на работу положительным качеством, в том смысле, что полное отсутствие искажений в ответах может иметь негативные психологические корреляты.

Тот факт, что люди не всегда правдиво отвечают на личностные опросники, весьма важен, однако это не означает, что такие тесты абсолютно невалидны. Кроме того,

исследуя способы, условия и причины фальсификации ответов, можно получить данные, которые сами по себе полезны и интересны.

10.6. Прогнозирование оценок собственных и чужих личностных характеристик

Способны ли люди предсказывать оценки собственных личностных характеристик? Является ли возможность точного прогнозирования оценок, полученных с использованием данного теста, доказательством его валидности? Если между предсказанными и полученными в результате тестирования оценками обнаруживается значимая положительная корреляция, то означает ли это, что испытуемый правильно оценивает свои личностные характеристики, а психолог, разработавший данный тест, создал валидный инструмент? Если испытуемые не могут правильно прогнозировать свои оценки, то о чем это говорит?

Многие исследователи изучали способность испытуемых прогнозировать свои собственные уровни экстраверсии (Blaz, 1983). Семин с коллегами (Semin *et al.*, 1981) продемонстрировали, что обыденные и «научные» концепции экстраверсии–интроверсии близки по содержанию, поэтому они предположили — и показали, что люди способны точно прогнозировать собственные оценки этого параметра. Автор одного из первых исследований на эту тему, Винго (Vingoe, 1966), попросил испытуемых оценить свои уровни экстраверсии по семибалльной шкале, а затем сравнил эти прогнозы с результатами, полученными с использованием Личностного опросника Айзенка (*EPI*). Он обнаружил, что интроверты оценивают свой уровень интроверсии более точно, чем экстраверты — свой уровень экстраверсии. Харрисон и Маклафлин (Harrison and McLaughlin, 1969) обнаружили корреляцию между предсказанными самими испытуемыми ($n = 243$) оценками собственной экстраверсии и нейротизма и оценками, полученными с использованием *EPI* ($r = 0{,}72$ и $r = 0{,}56$, соответственно). Грей (Gray, 1972) воспроизвел это исследование на выборке медицинских сестер ($n = 131$) и получил коэффициенты корреляции 0,48 для экстраверсии и 0,21 для нейротизма.

Фернхем (Furnham, 1990a) исследовал способность испытуемых прогнозировать собственные оценки, полученные с использованием трех совершенно различных инструментов (Опросник «жаворонок»–«сова» (*the Morningness-Eveningness Questionnaire*), Опросник фундаментальной ориентации межличностных отношений и поведения (*FIRO-B*) и «Указатель типов» Майерс-Бриггс). Каждый из 56 респондентов ответил на все три опросника, а затем предсказал оценки каждого параметра (в общей сложности 15), которые получит он сам и другой, хорошо знакомый ему человек. Была обнаружена значимая положительная корреляция между прогнозами собственных оценок 10 из 15 параметров и результатами тестирования. Наиболее точными оказались прогнозы оценок параметров «жаворонок»–«сова», экстраверсия и мышление по «Указателю типов» Майерс-Бриггс и желаемая и выраженная контактность (*inclusion*) по *FIRO-B*. Что касается способности испытуемых прогнозировать оценки личностных параметров других, знакомых им людей, то были обнаружены значимые корреляции между прогнозами и фактическими оценками 8 параметров, однако эти корреляции оказались менее тесными. В этом случае наиболее точными оказались прогнозы оценок

таких параметров, как экстраверсия–интроверсия, «жаворонок»–«сова» и мышление–чувства (в порядке убывания точности), поэтому близкое знакомство испытуемых с людьми, оценки которых они прогнозировали, несомненно, сыграло важную роль.

Еще одной причиной относительной слабости корреляций между фактическими оценками и их прогнозами может быть тенденция к завышению оценок социально желательных характеристик (например, экстраверсии, мышления) и занижению оценок социально нежелательных характеристик (например, нейротизма, ощущений).

Хотя люди способны довольно точно прогнозировать свои оценки таких факторов, как экстраверсия и нейротизм, некоторые данные указывают на то, что эта способность не распространяется на все личностные параметры. Например, Фернхем и Хендерсон (Furnham and Henderson, 1983) обнаружили, что участники их исследования не способны предсказать свои оценки, полученные с использованием опросника ассертивности и шкалы локуса контроля. Точно так же испытуемые не могли сделать точный прогноз собственных оценок по Шкале лжи, встроенной в Личностный опросник Айзенка (*EPQ*). Более того, прогнозы оценок некоторых параметров другого человека оказались еще менее точными, и в некоторых случаях даже были обнаружены значимые отрицательные корреляции.

Таким образом, некоторые вопросы до сих пор остаются нерешенными. Например, оценки каких личностных черт поддаются или не поддаются более или менее точному прогнозированию? Правда ли, что некоторые люди способны прогнозировать собственные оценки значительно точнее, чем другие люди? Теоретически можно предположить, что люди способны правильно предсказывать оценки личностных параметров в тех случаях, когда им понятен смысл этих параметров либо у них имеется определенная система представлений о релевантных видах поведения или модель, которой они могут воспользоваться. Например, для того, чтобы человек мог дать точную оценку собственной экстраверсии или психотизма, он должен быть знаком с этими понятиями и представлять себе ситуации и явления, к которым они применимы, а также иметь возможность сравнить себя с самыми различными другими людьми. Такие понятия, как экстраверсия, нейротизм и, в меньшей степени, добросовестность, являются частью обыденного языка, их часто обсуждают в применении к самым разнообразным ситуациям и проводят социальные сравнения. Поэтому можно утверждать, что оценки этих параметров личности поддаются достаточно точному прогнозированию (Goldberg, 1992). Действительно, исследуя валидность тестов, Коста и Маккрей (Costa and McCrae, 1988) обнаружили наиболее тесные корреляции между оценками, полученными с использованием опросников, и данными самоотчетов (на основе перечня прилагательных) именно по параметрам добросовестность, нейротизм и экстраверсия. С другой стороны, параметры, входящие в Шестнадцатифакторный личностный опросник (такие, как харрия–премсия (суровость–мягкосердечность) или алаксия–протенсия (доверчивость–подозрительность)), какими бы «жаргонными» терминами их ни обозначали, обсуждаются гораздо реже, следовательно, предсказать их оценки, по-видимому, гораздо труднее (Furnham, 1989). Поэтому для выполнения этой задачи испытуемый должен иметь возможность воспользоваться подробными справочными данными о личностных чертах, изложенными в доступной для него форме. Неспособность испытуемого оценить какой-либо параметр указывает либо на то, что данная категория не существует или сформулирована некорректно или неясно, либо на то, что испытуемый не способен использовать ее для сравнения. Тем не менее можно утверждать, что

если личностный фактор имеет непонятное для испытуемого название, то это еще не означает, что соответствующее понятие незнакомо испытуемому; иногда, наоборот, плохо сформулированную категорию можно описать с помощью часто используемого слова.

С обсуждаемой темой связан еще один интересный вопрос: зависит ли точность прогнозирования собственных оценок от главных эффектов или от взаимодействия между личностными характеристиками? Имеется в виду, что хорошая способность некоторых людей к выявлению личностных черт других (по их релевантному социальному поведению) может быть обусловлена личностными особенностями первых. Таким образом, люди с высокими уровнями нейротизма могут обладать высокой сензитивностью к проявлениям нейротизма (или стабильности) у других людей. Это объяснение подразумевает, что наиболее сильное влияние оказывают индивидуальные различия, а не культурные факторы, такие как степень знакомства испытуемых с данной концепцией.

Фернхем (Furnham, 1997) опубликовал результаты трех исследований, посвященных изучению способности студентов предсказывать оценки личностных параметров, входящих в Большую Пятерку. Эти результаты представлены в табл. 10.5.

Очевидно, что испытуемые способны довольно точно предсказывать свои оценки личностных параметров. Наиболее точными оказались прогнозы оценок добросовестности (средний $r = 0{,}57$), за которыми следуют прогнозы оценок экстраверсии (средний $r = 0{,}52$) и нейротизма (средний $r = 0{,}52$). Наименее точны прогнозы оценок открытости новому опыту (средний $r = 0{,}33$), причем результаты одного из исследований не достигают уровня статистической значимости.

По второму пункту (сравнение прогнозов с фактическими оценками других людей) результаты трех исследований оказались менее согласованными. Участники двух исследований способны предсказать оценки нейротизма, сговорчивости и добросовестности своих знакомых. Однако из 5 корреляций, обнаруженных в третьем исследовании, значимой оказалась только одна, что можно объяснить тем, что участники недостаточно хорошо знали друг друга.

По третьему пункту (сравнение своих фактических оценок с фактическими оценками других людей) получено 15 корреляций, из которых значимыми оказались 5 (4 положительных и 1 отрицательная). Как и ожидалось, обнаружены индивидуальные различия в фактических оценках личностных параметров, полученных в результате тестирования. Результаты по четвертому пункту (сравнение прогнозов своих и чужих оценок) во многом напоминают результаты первого пункта, поскольку большинство корреляций являются положительными и значимыми. Однако в этом случае во всех трех выборках наиболее тесными оказались корреляции между прогнозами оценок открытости новому опыту и сговорчивости, а наименее тесной — корреляция между прогнозами оценок экстраверсии (средний $r = 0{,}27$). Таким образом, хотя испытуемые считали (судя по их прогнозам), что их собственные оценки личностных параметров близки к оценкам их знакомых (см. пункт 4), данные о корреляциях между фактическими оценками (см. пункт 3) свидетельствуют, что это не так.

В этом исследовании были воспроизведены результаты других исследований (Vingoe, 1966; Gray, 1972; Funder, 1980; Blaz, 1983; Furnham and Henderson, 1983; Furnham, 1989), однако использовались личностные факторы, входящие в Большую Пятерку. Наиболее тесные корреляции между фактическими оценками и прогнозами обнаружены для тех факторов, которые используются в обыденных теориях личности или

Таблица 10.5

Корреляции между прогнозами и «фактическими» своими и чужими оценками, полученными с использованием личностного опросника *NEO-FFI*

	Прогнозы и «фактические» свои оценки			Прогнозы и «фактические» чужие оценки			«Фактические» свои и чужие оценки			Прогнозы своих и чужих оценок		
Исследования	**1**	**2**	**3**	**1**	**2**	**3**	**1**	**2**	**3**	**1**	**2**	**3**
Нейротизм	***	***	***	**	***			*		*	***	**
	0,63	0,56	0,34	0,33	0,47	0,00	0,04	0,27	0,15	0,27	0,43	0,30
Экстраверсия	***	***	***	***			***			*	***	
	0,58	0,59	0,40	0,36	0,19	0,02	0,33	-0,01	0,17	0,26	0,47	0,09
Открытость		**	***		**			*	*	***	***	***
новому опыту	0,20	0,41	0,40	0,01	0,29	0,09	0,00	-0,21	0,23	0,39	0,53	0,53
Сговор-		**	***		**			*	*	***	***	***
чивость	0,20	0,41	0,40	0,01	0,29	0,09	0,00	-0,21	0,23	0,39	0,53	0,53
Добросовест-	***	***	***	***					**	***	***	***
ность	0,62	0,51	0,59	0,41	0,17	0,20	0,04	0,10	0,41	0,21	0,44	0,49

Источник: *Furnham, A.* (1997) Knowing and faking one's five-factor personality score. Journal of Personality Assessment **69**, 229–243.

часто обсуждаются (например, экстраверсия и добросовестность). Создавалось впечатление, что испытуемым было труднее уловить смысл понятий «открытость новому опыту» и «сговорчивость», поскольку в теории личности они используются в «техническом смысле». Разумеется, названия всех 5 личностных факторов взяты из естественного языка. Чтобы получить объективные данные о частоте использования этих 5 понятий в обыденной жизни, Гольдберг (Goldgerg, 1992) провел анализ лексем естественного языка, обозначающих личностные черты, и обнаружил, что в английском языке наибольшее количество слов, обозначающих личностные черты, относится к сфере сговорчивости, а наименьшее — к сфере открытости новому опыту.

Тем не менее остается открытым вопрос о том, почему некоторые личностные параметры поддаются прогнозированию, а другие — не поддаются. Фернхем (Furnham, 1988) считает, что чем более популярным и хорошо известным является понятие в повседневной жизни, тем больше вероятность того, что испытуемые имеют правильное представление о своих оценках и могут их прогнозировать и фальсифицировать. Если в обыденном языке понятие употребляется в правильном значении (т. е. в том же, в каком его использует автор теста), то можно считать, что люди способны точно прогнозировать свои оценки. Участники исследования были, разумеется, относительно плохо знакомы с понятием «открытость новому опыту», но поняли его смысл после того, как изучили его полное описание. Тем не менее поскольку оно не входило в их имплицитные теории личности, все корреляции между фактическими оценками и прогнозами оказались слабыми (Furnham, 1988).

Еще одной причиной относительной слабости корреляций между фактическими оценками и их прогнозами может быть тенденция к завышению оценок социально желательных характеристик (например, экстраверсии и добросовестности) и занижению

оценок социально нежелательных характеристик (например, нейротизма). Частичным подтверждением правильности такого объяснения является наличие корреляции между социально желательными фальсифицированными оценками всех факторов и фактическими и предсказанными собственными оценками (Furnham, 1990c). Очевидно также и то, что испытуемые предсказывают чужие оценки личностных факторов менее точно (однако ненамного), чем свои. Люди предполагают, что они похожи на других, многие из которых являются их знакомыми, — поэтому получено так много значимых положительных корреляций (13 из 15) между прогнозами своих и чужих оценок. Однако, поскольку на самом деле они не похожи на других (только 33% корреляций между своими и чужими фактическими оценками оказались значимыми — 4 положительных и 1 отрицательная), они плохо справляются с прогнозированием чужих оценок. Если человек считает, что другие люди похожи на него самого, то он не может правильно предсказывать их поведение или, по крайней мере, оценки, полученные ими в результате личностного тестирования. Этот феномен «предполагаемого сходства» описан Куком (Cook, 1979).

Одним из недостатков этих исследований было то, что совершенно не учитывалось влияние таких переменных, как длительность и характер знакомства испытуемых с людьми, оценки которых они прогнозировали. При выборе пар испытуемых эти переменные явно варьировали, что может быть причиной неустойчивости результатов повторных исследований. Тем не менее полученные результаты согласуются с данными других исследований, в которых контролировалась такая переменная, как степень близости знакомства (Costa and McCrae, 1988).

Основной проблемой подобных исследований является отсутствие объективного критерия для оценки результатов тестирования и прогнозов. Вместо того чтобы утверждать, что оценки параметров собственной личности, предсказанные самими людьми, совпадают или не совпадают с «правильными» оценками, полученными с использованием психометрических инструментов, можно с таким же успехом исходить из противоположной предпосылки и заключить, что разработанные психологами измерительные инструменты, по-видимому, не позволяют «правильно» оценивать личностные характеристики людей. Поэтому описанные выше исследования, в сущности, являются сравнением двух типов оценки личности — формального тестирования и интуитивной оценки. Испытуемые должны были предсказать свои оценки, полученные в результате тестирования, а не личностные параметры *как таковые*, поэтому вполне понятно, что они были способны справиться с этим заданием после того, как ознакомились с вопросами опросника, предназначенного для оценки различных параметров их личности. Более того, формальные оценки личностных факторов могут служить критериями правильности, если используемый измерительный инструмент обладает достаточно высокой конструктной валидностью. Конечно, если бы психометрические инструменты, используемые для оценки личности, были невалидными, то полученные результаты не подтверждали бы справедливость гипотез, следующих из теоретической модели (Furnham, 1986).

Способность людей правильно предсказывать оценки (собственные и чужие) некоторых (но не всех) личностных факторов вызывает исследовательский интерес и в то же время имеет прикладное значение. Исследования в этой области позволяют выяснить, насколько люди информированы о личностных чертах и насколько они разбираются в самих себе и других.

10.7. Восприятие испытуемыми результатов тестирования личности

Способны ли люди правильно выбрать свой личностный профиль из нескольких предложенных вариантов? Соглашаются ли испытуемые с результатами (правильно проведенного) тестирования их личности? Можно ли обмануть людей, заставив их принять фальсифицированные результаты личностного тестирования за истинные? Правда ли, что некоторые личностные факторы оказывают влияние на принятие результатов определенного типа?

Люди склонны принимать за истину фальсифицированную информацию о своей личности — будь то «универсальные» утверждения, справедливые для всех людей, тривиальные или даже ложные сведения, если предполагается, что эти данные получены с использованием процедур личностного тестирования, таких как опросники или графологический или астрологический анализ. Форер (Forer, 1949) первым продемонстрировал так называемую «ошибку личной валидизации», т. е. тот факт, что люди часто принимают за истину генерализованные, неясные и фальсифицированные описания своей личности

В дальнейшем этот феномен получил название «эффект Барнума», возможно потому, что у этого человека было две любимых поговорки: «Каждую минуту в мире становится одним дураком больше» и «Кое-что для кого угодно». Этот эффект легко продемонстрировать, показав, что люди принимают за истину сведения о себе, если считают, что они получены посредством какой-либо процедуры тестирования или анализа, хотя на самом деле им сообщают данные, которые верны (или считаются верными) для всех людей. Это означает, что астрологи и графологи (и психологи) могут обманывать своих клиентов, поскольку последние не замечают, что предлагаемая им информация имеет высокий базовый уровень валидности (т. е. верна для всех людей), и считают, что получили верные сведения о себе.

В нескольких исследованиях, посвященных изучению влияния личностных факторов на эффект Барнума, предпринимались попытки продемонстрировать, что принятие сведений о себе связано с определенными личностными чертами. В этом смысле в литературе на данную тему часто заходит речь о самоверификации (Swann, 1987), т. е. о сильном стремлении людей проверить правильность своей самооценки, даже если она негативная (Forer, 1968). Многие исследования в данной области страдают серьезной тавтологией из-за того, что независимая переменная (личностные характеристики) и зависимая переменная (сведения о личности, предлагаемые испытуемым) почти идентичны. Керриер (Carrier, 1963), использовавший для оценки черт «Список личностных предпочтений» Эдвардса, обнаружил, что внушаемость у студентов мужского пола (т. е. степень принятия ими утверждений Барнума) связана с достижением, уважительностью и интрацепцией*, а у студенток — с униженностью (*abasement*), интрацепцией и терпеливостью (*endurance*). Тем не менее Керриер отмечал, что эти связи могут быть обусловлены определенной ситуацией, в которой проводилось

* *Интрацепция* — доминирование чувств, фантазии, аспираций. Теплое, доброжелательное отношение к миру. Противоположность *экстрацепции* (приземленная, скептическая установка, приверженность к фактам). (По Г. Мюррею). *Примеч. научного редактора.*

тестирование, и не распространяются на другие ситуации. Иначе говоря, возможность генерализации результатов была ограничена из-за потенциального влияния экспериментальных артефактов.

Моушер (Mosher, 1965) использовал Шкалу социальной желательности Марлоу-Крауна (MC-SD) для оценки таких факторов, как стремление получить одобрение и уязвимость самооценки, поскольку предполагал, что испытуемые соглашаются с фальсифицированными оценками, чтобы получить одобрение психолога. Полученные им результаты были совершенно самоочевидными и показали, что испытуемые с высокими оценками по шкале социальной желательности с большей готовностью принимали благоприятные для себя фальсифицированные интерпретации результатов личностного тестирования, но проявляли гораздо меньшую готовность к принятию неблагоприятных. Высокие оценки по шкале стремления получить одобрение характерны для людей, которые соглашаются с неблагоприятными для себя, но социально желательными характеристиками. Снайдер и Ларсон (Snyder and Larson, 1972) также обнаружили, что люди с высокой потребностью в социальном одобрении не обязательно соглашаются со всеми результатами, причем высокий уровень внешнего локуса контроля положительно коррелирует с принятием результатов. Впоследствии Орпен и Жамотт (Orpen and Jamotte, 1975) обнаружили, что все 3 использованных ими личностных фактора оказывают относительно значимое влияние на принятие результатов. По сравнению с теми, кто получил низкие оценки авторитарности и потребности в одобрении и имеет внутренний локус контроля, испытуемые с высокими уровнями авторитарности, с высокой потребностью в одобрении и с внешним локусом контроля менее критично относились к (общим фальсифицированным) результатам (личностного) тестирования. Несмотря на то что Фихтену и Санертону (Fichten and Sunerton, 1983) не удалось воспроизвести результаты, касающиеся локуса контроля, они обнаружили корреляцию между нейротизмом и частотой чтения гороскопов и верой в них.

Авторы другого исследования, Снайдер и Клер (Snyder and Clair, 1977), изучали влияние незащищенности (*insecurity*) на принятие интерпретаций результатов личностного тестирования, причем рассматривали незащищенность и как личностную черту, и как состояние, вызванное ситуационной манипуляцией. Главным результатом этого исследования оказалось то, что чем выше был уровень незащищенности испытуемых, тем с большей готовностью они принимали результаты личностного тестирования. Раззен и Ноллер (Ruzzene and Noller, 1986) заметили, что люди, которые проявляли сильное желание узнать результаты тестирования, воспринимали благоприятные (положительные) и неблагоприятные (отрицательные) правильные результаты примерно одинаково; не было различий и в принятии правильных и фальсифицированных благоприятных результатов. Другими словами, желание узнать результаты *как таковое* не влияло на степень их принятия.

Во многих исследованиях предпринимались попытки связать экстраверсию и нейротизм с принятием фальсифицированных результатов тестирования. Лейн и Элли (Layne and Ally, 1980), использовавшие Личностный опросник Айзенка, обнаружили, что чем ближе к истинным были фальсифицированные результаты, тем более положительно их воспринимали испытуемые. Испытуемые с высокими уровнями нейротизма соглашались с полученными ими (истинными) высокими оценками нейротизма чаще, чем с высокими (фальсифицированными) оценками стабильности, а эмоционально стабильные люди соглашались с высокими (истинными) оценками стабильности

чаще, чем с высокими (фальсифицированными) оценками нейротизма. Это свидетельствует о существовании логичной и предсказуемой связи между некоторыми личностными переменными и принятием результатов тестирования личности. Тем не менее Келли с коллегами (Kelly *et al.*, 1986) не обнаружили связи между экстраверсией, нейротизмом, оценками уникальности и восприятием правильности благоприятных и неблагоприятных профилей Барнума.

Фернхем и Вариан (Furnham and Varian, 1988) исследовали, каким образом экстраверты/интроверты и люди с высокими/низкими уровнями нейротизма принимают общие и специфические положительные и отрицательные результаты личностного тестирования. Они обнаружили, что по сравнению с интровертами экстраверты проявляли гораздо большую склонность соглашаться с положительными результатами, как с общими, так и со специфическими. По сравнению с испытуемыми, получившими низкие оценки нейротизма, испытуемые с высокими оценками этого фактора проявляли большую склонность к принятию общих положительных, специфических положительных и общих отрицательных результатов, но не к принятию специфических отрицательных результатов. Нейротичные экстраверты с гораздо большей готовностью принимали общие и специфические отрицательные результаты. Готовность экстравертов к принятию положительных результатов объясняется их импульсивностью и низким уровнем рефлексии или тем, что за счет своей повышенной общительности, которая является желательной чертой, они чаще получают положительную обратную связь в повседневной жизни, что и подтвердило данное исследование. Поскольку как интроверты, так и экстраверты считают экстраверсию более желательной или идеальной чертой по сравнению с интроверсией, то экстраверты, возможно, воспринимают положительные результаты как более правильные по сравнению с отрицательными результатами (но не наоборот) именно потому, что они соответствуют действительности.

По сравнению с людьми, получившими низкие оценки нейротизма, испытуемые с высокими уровнями нейротизма проявляли большую склонность к принятию результатов, особенно высокого базового уровня или положительных результатов.

Эти результаты согласуются с данными, полученными ранее (Layne, 1978; Layne and Ally, 1980; Fichten and Sunerton, 1983), хотя Келли с коллегами (Kelly *et al.*, 1986) не обнаружили значимых эффектов. Испытуемые, личностные параметры которых принадлежат к «истерическому» сектору *EPQ*, с наибольшей готовностью принимали общие и специфические отрицательные результаты. Уилсон (Wilson, 1981) в обзоре литературы на тему внушаемости отмечает, что нейротичные экстраверты наиболее легко поддаются внешнему влиянию любого типа. Тот факт, что испытуемые с высокими уровнями нейротизма принимают за истину фальсифицированную информацию с высоким базовым уровнем, несомненно обусловлен их повышенной тревожностью. Поэтому вполне возможно, что люди с высокими уровнями нейротизма обращаются к таким специалистам, как астрологи, графологи или психотерапевты, хотя полученная от них информация может оказаться ложной. Таким образом, не исключено, что правы скептики, подозревающие, что к предсказателям судьбы и им подобным ходят только неблагополучные, депрессивные и неуверенные люди (Snyder and Shenkel, 1975).

Фернхем (Furnham, 1989b) использовал Шестнадцатифакторный личностный опросник (16*PF*) для изучения связи между принятием общих и специфических положительных и отрицательных результатов личностного тестирования. Он обнаружил положительную связь между факторами, связанными с экстраверсией (*аффектотимия*

(сердечность), *сургенсия (беспечность), пармия (смелость)*, и принятием положительных результатов, а также между факторами, связанными с нейротизмом (*слабость эго (недобросовестность), склонность к чувству вины и напряженность*), и принятием отрицательных результатов. Тем не менее оказалось, что фактор «подчиненность–доминантность», который явно ассоциируется с экстраверсией, не связан с принятием положительных результатов, поэтому достигнуть полной ясности в этом вопросе не удалось.

Тем не менее полученные результаты согласуются с данными Лейна и Элли (Layne and Ally, 1980), Фихтена и Санертона (Fichten and Sunerton, 1983) и Фернхема и Вариана (Furnham and Varian, 1988). Таким образом, эти результаты находят подтверждение в работах, посвященных изучению связи между такими факторами, как экстраверсия и нейротизм, и разнообразными переменными, такими как внушаемость, душевное здоровье и ценностные предпочтения. Даже результаты, полученные такими исследователями, как Грей (Gray, 1981), которые использовали альтернативные подходы, можно проинтерпретировать в рамках данной парадигмы. Грей (Gray, 1981) считает, что экстраверты реагируют в основном на вознаграждения (положительные результаты), а интроверты — на наказание (отрицательные результаты), чем и объясняется положительная корреляция между факторами, связанными с экстраверсией, и принятием положительных результатов. Кроме того, нейротизм, по-видимому, особенно тесно ассоциируется с негативными социальными влияниями, такими как принятие иррациональной или дезадаптивной информации о себе (Wilson, 1981).

Во втором исследовании Фернхем (Furnham, 1989a) через 2 недели после тестирования с использованием Личностного опросника Айзенка (EPQ) сообщил испытуемым в качестве результатов тестирования 30 названий личностных черт (15 положительных и 15 отрицательных). Как и следовало ожидать, испытуемые соглашались с положительными результатами чаще, чем с отрицательными. Экстраверты были склонны соглашаться с положительными результатами и отвергать отрицательные, а у интровертов наблюдалась обратная картина. По сравнению с испытуемыми, получившими низкие оценки по субшкалам нейротизма и психотизма, испытуемые с высокими оценками по этим субшкалам обычно считали негативные результаты тестирования более правильными. Результаты данного исследования, касающиеся экстраверсии, согласуются с результатами предыдущей работы, однако для нейротизма получена только корреляция с принятием отрицательных результатов.

Однако наиболее интересными и потенциально важными, без сомнения, являются результаты, касающиеся самой тесной корреляции, т. е. корреляции между нейротизмом и принятием отрицательных результатов. Согласно когнитивным теориям депрессии, у некоторых людей депрессия, тревожность и другие невротические состояния возникают и сохраняются за счет особенностей используемых ими стратегий обработки информации. Вполне возможно, что у людей с высокими уровнями нейротизма низкая самооценка обусловлена их склонностью принимать за истину отрицательные (и фальсифицированные) данные о себе. С другой стороны, для улучшения адаптации особенно полезно отвергать негативную информацию о себе или хотя бы сомневаться в ее точности (Swann, 1987). Одним из возможных проявлений этих парадоксальных следствий нейротизма является тот факт, что люди с высокими уровнями нейротизма часто обращаются к психологам или астрологам, чтобы получить информацию о себе, однако их очень легко убедить (особенно астрологам) в том, что эта информация почти всегда имеет позитивный характер.

Флетчер с коллегами (Fletcher *et al.*, 1996) обнаружили, что испытуемые, отвечавшие на Шестнадцатифакторный личностный опросник, способны идентифицировать свой личностный профиль, полученный в результате тестирования, причем количество правильных ответов превышает уровень, который может быть обусловлен случайными совпадениями. Однако они также обнаружили, что с принятием результатов тестирования связаны такие факторы, как уровень образования, пол и личностные характеристики испытуемых. Двадцать два процента дисперсии оценок правильности результатов были обусловлены тремя личностными факторами — умственными способностями, добросовестностью и богатством воображения. Авторы исследования отмечают:

> Довольно трудно определить, каковы личностные характеристики людей, которым следует сообщать результаты тестирования с некоторой осторожностью; с другой стороны, имеются данные, свидетельствующие о том, что люди с менее положительными характеристиками вообще менее склонны интересоваться результатами тестирования (Fletcher *et al.*, 1996, p. 155)

Исследования в данной области вполне убедительно доказывают, что существует закономерная связь между личностными чертами и принятием или неприятием людьми верных или фальсифицированных сведений о самих себе.

10.8. При каких условиях личностные черты являются предикторами социального поведения

Из критических обзоров и метаанализов исследований, посвященных изучению поведенческих коррелятов личностных черт в самых разнообразных сферах жизни, таких как поведение потребителей, обучение, здоровье и трудовая деятельность, следуют примерно одинаковые фундаментальные выводы. По-видимому, личностные черты являются *значимыми предикторами* поведения, обусловливающими от 5 до 50% дисперсии (наиболее типично значение 30%), только при условии учета следующих 5 факторов:

1. Во-первых, (социальное) поведение, связанное с определенным личностным параметром, должно измеряться с помощью *надежного, точного и чувствительного* инструмента. Независимо от того, какое поведение оценивается — поведение учащихся в классе, пациентов в клинике, рабочих на фабрике или футболистов на поле, — следует использовать *многофакторные (комплексные) оценки*, полученные с использованием различных методов. Слишком часто используются оценки отдельных реакций или одного параметра поведения, которые весьма ненадежны и поэтому невалидны. Большинство видов поведения, которые исследователи пытаются прогнозировать с прикладными целями, на самом деле являются многокомпонентными — например, абсентеизм, аддиктивное поведение (связанное с употреблением наркотиков) и даже деятельность на досуге. Получение достаточно подробных и надежных данных о том, что люди покупают, как они голосуют и насколько усердно трудятся, часто бывает сопряжено с серьезными трудностями, однако это не может быть поводом для того, чтобы отказаться от попыток сбора таких данных. Вывод об отсутствии (эмпирической) связи между личностными характеристиками и поведением может быть обусловлен просто ненадежностью или невалидностью

измерений зависимой переменной (т. е. поведения). Хорошо известно, что результаты измерений, наблюдений, тестов и данные самоотчетов подвержены искажениям, и, чтобы свести к минимуму эти искажения, лучше использовать несколько методов или многократные измерения. Важно получить *агрегатные* данные, т. е. для обеспечения надежности необходимо, чтобы результаты были зарегистрированы неоднократно. Наконец, поскольку систематические ошибки неизбежны при любой форме сбора данных (например, самоотчеты, наблюдения, тесты), то в идеале следует получать оценки из *нескольких источников*. Короче говоря, трудности, возникающие при подтверждении гипотезы о влиянии личностных характеристик на поведение, возможно, обусловлены не тем, что эта гипотеза неверна, а тем, что исследователи используют неадекватные инструменты оценки поведения.

2. Во-вторых, личностные черты также должны измеряться правильно. Разработаны буквально тысячи личностных тестов, однако между ними имеются серьезнейшие различия, касающиеся не только теоретической базы (которая есть не у всех тестов), но и психометрических свойств. Ясно, что все измерения должны быть надежными — т. е. должна быть доказана ретестовая надежность и внутренняя согласованность используемого теста. Выполнение этого условия необходимо при измерении личностных черт любого уровня (например, суперфакторов, таких как экстраверсия, или первичных факторов, таких как импульсивность или общительность). Кроме того, необходимы достаточно убедительные доказательства валидности черты (содержательной, текущей (*concurrent*), конструктной, прогностической, конвергентной, дивергентной). Недостаточно просто сказать, что данная шкала надежно измеряет некую черту. Например, многие черты содержат несколько компонентов, а некоторые черты, имеющие совершенно различные названия, практически идентичны. Исследователи широко используют (для решения прикладных задач) многие тесты, психометрическое качество которых оставляет желать лучшего. За последнее десятилетие в области психометрии достигнут определенный прогресс, и в настоящее время исследователь имеет возможность выбрать подходящий для его прикладных целей тест из множества сложных и проверенных инструментов. Опять-таки, если для измерения личностной черты был использован тест с неудовлетворительными или непроверенными психометрическими свойствами, получены слабые корреляции и сделан вывод о том, что личностные тесты непригодны для прогнозирования социального поведения, то такой вывод необоснован. Слишком много исследований проводится на базе устаревших, неудовлетворительно сконструированных, однако широко разрекламированных тестов.

3. В-третьих, само собой разумеется, что связь между личностной чертой и поведением должна быть логически и теоретически обоснованной, хотя не всем исследователям и рецензентам это условие кажется очевидным. Не все личностные черты имеют отношение ко всем видам поведения (см. раздел 10.3). В некоторых областях жизни определенные черты явно играют более значимую роль по сравнению с другими. Так, например, экстраверсия связана с трудовой деятельностью и досугом более тесно, чем с поведением потребителей, в то время как добросовестность, по-видимому, более релевантна обучению и вопросам, касающимся здоровья, чем деятельности на досуге. В течение слишком долгого времени исследователи сопоставляли многомерные оценки личностных характеристик и многомерные оценки

поведения, обнаруживали, что из множества корреляций лишь около 10% являются значимыми (причем довольно слабыми), и заключали, что личностные факторы являются плохими прогностическими признаками поведения этого типа. Как показали исследования в сфере профессиональной деятельности, если анализировать только те корреляции, которые *с точки зрения теории* должны оказаться значимыми, то получается совершенно иная картина. Хотя можно было ожидать, что уровня статистической значимости достигнет гораздо меньшее число корреляций (или их статистических эквивалентов), в большинстве случаев коэффициенты корреляции были намного выше или проявляли тенденцию к повышению. Однако для такого прогнозирования необходима как тщательно разработанная теоретическая модель личности (и тест), так и глубокое понимание особенностей данной организации и других факторов, оказывающих влияние на организационое поведение. Подход с самых общих позиций в данном случае не приносит пользы. В тех случаях, когда исследователи пытаются понять конкретные процессы, связанные с личностными чертами (например, уровни стимуляции и экстраверсия), появляется возможность теоретического обоснования и проверки наличия достаточно тесной связи черт с определенными видами социального поведения.

4. Как личностные переменные, так и социальное поведение в любой сфере и при любых условиях редко бывают случайными. Люди выбирают для себя ситуации — будь то ситуации, связанные с обучением, религией, трудовой деятельностью, проведением досуга или социальным окружением и т. п., — и при наличии такой возможности изменяют их. Поэтому группы, сформировавшиеся посредством самоотбора, бывают до определенной степени однородными по составу. Такое ограничение диапазона переменных и снижение их вариабельности может оказать значимое влияние на ожидаемые статистические связи, если не внести соответствующие поправки. Кроме того, социальное поведение в любой обстановке не свободно от некоторых ограничений. Паттерны поведения потребителей неизбежно зависят от количества имеющихся у них денег; продуктивность трудовой деятельности работника во многом зависит от его коллег, организационной структуры предприятия и оборудования. Если бы все эти виды поведения были абсолютно «свободными», то вполне возможно, что они были бы гораздо более разнообразными, а связь между ними и личностными переменными — значительно более тесной. Таким образом, по различным причинам реально существующая и даже сильная связь между личностными характеристиками и социальным поведением может казаться неочевидной, даже если она обоснована теоретически и все участвующие в ней переменные измеряются правильно и точно.

5. Характер связи между личностью и социальным поведением неизбежно зависит не только от личностных черт, но и от множества других факторов. К их числу относятся уровень интеллекта и другие способности, демографические факторы, такие как возраст, половая и классовая принадлежность, а также социокультурные факторы. Иногда личностные факторы играют роль переменных, опосредующих связь между, скажем, демографическими переменными и социальным поведением. Например, в Европе курение тесно коррелирует с половой и классовой принадлежностью. Женщины из рабочего класса предрасположены к курению более других. Тем не менее для экстравертов вероятность начать курить и сохранить эту привычку наиболее

высока. Таким образом, демографические факторы могут оказывать влияние на приобретение привычки, а личностные факторы влияют на ее сохранение. В этом смысле личностные факторы могут оказывать значимое, но косвенное влияние на взаимосвязь между переменными индивидуальных различий и всеми видами социального поведения.

Результаты обзоров литературы, посвященной изучению роли личностных факторов в прогнозировании поведения, часто дают основания для пессимизма. Критическая книга Мишела (Mischel, 1968), в которой он утверждал, что по сравнению с личностными чертами ситуационные переменные являются более сильными прогностическими признаками некоторых видов поведения, в течение 15 лет оказывала негативное влияние на развитие исследований в данной области. Тем не менее, как уже говорилось в главе 1 нашего учебного пособия, с некоторых пор происходит возрождение интереса к теории личностных черт и получены многообещающие результаты, касающиеся прогностической валидности черт (Matthews and Deary, 1998). Наличие логичной и тесной связи между систематическими индивидуальными различиями и многими аспектами социального поведения уже не вызывает сомнений. Хотя исследования в этой области по-прежнему не дают однозначных результатов, это чаще всего обусловлено низким научным качеством исследований и слабостью теоретической базы, а не реальными фактами.

Литература

Aguilar-Alonso, A. (1996) Personality and creativity. *Personality and Individual Differences* **21**, 959–69.

Amabile, T. (1983) The social psychology of creativity: a componential conceptualization. *Journal of Personality and Social Psychology* **45**, 357–67.

Andreasen, N. and Powers, P. (1975) Creativity and psychosis: an examination of conceptual style. *Archives of General Psychiatry* **32**, 70–73.

Archer, R., Gordon, R. and Kirchner, F. (1987) MMPI response set characteristics among adolescents. *Journal of Personality Assessment* **51**, 506–16.

Beech, A., Baylis, C., Smithson, P. and Claridge, G. (1989) Individual differences in schizotyping as reflected in measures of cognitive inhibition. *British Journal of Clinical Psychology* **28**, 117–29.

Ben-Shaktar, G., Bar-Hillel, M., Bilin, F., Ben-Abba, E. and Flug, A. (1986) Can graphology predict occupational success? Two empirical studies and some methodological ruminations. *Journal of Applied Psychology* **71**, 645–53.

Blaz, M. (1983) Perceived extraversion in a best friend. *Perceptual and Motor Skills* **53**, 891–4.

Brown, R. (1989) Creativity: what are we to measure? In Glover, J., Ronning, R. and

Reynolds, C. (eds.), *Handbook of creativity*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bullen, J. and Hemsley, D. (1984) Psychoticism and visual recognition threshold. *Personality and Individual Differences* **5**, 633–48.

Burbeck, E. and Furnham, A. (1984) Personality and police selection. *Personality and Individual Differences* **5**, 257–63.

Bushnell, I. (1996) A comparison of the validity of handwriting analysis with that of the Cattell 16PF. *International Journal of Selection and Assessment* **4**, 12–17.

Carrier, N. A. (1963) Need correlates of 'gullibility'. *Journal of Abnormal Social Psychology* **66,** 84–6.

Cattell, R. and Drevdahl, J. (1955) A comparison of the personality profile (16PF) of eminent researchers with that of eminent teachers and administrators, and of the general population. *British Journal of Psychology* **40,** 248–61.

Christiansen, M., Goffin, R., Johnson, N. and Rothstein, N. (1994) Correcting for 16PF faking. *Personnel Psychology* **47,** 847–60.

Cook, M. (1979) *Perceiving others.* London: Methuen.

Costa, P. and McCrae, R. (1988) *The NEO-PI/FFI manual supplement.* Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Dean, J. (1992) The bottom line: effect size. In Beyerstein, B. and Beyerstein, D. (eds), *The write stuff: evaluations of graphology.* Buffalo, NY: Prometheus Books, 269–340.

Dean, J., Kelley, I., Sakofoke, D. and Furnham, A. (1992) Graphology and human judgement. In Beyerstein, B. and Beyerstein, D. (eds), *The write stuff: evaluations of graphology.* Buffalo, NY: Prometheus Books, 342–96.

Dellas, M. and Gaier, E. (1970) Identification of creativity: the individual. *Psychological Bulletin* **73,** 55–73.

Driver, R., Buckley, M. and Frink, D. (1996) Should we write off graphology? *International Journal of Selection and Assessment* **6,** 78–84.

Edwards, A. and Armitage, P. (1992) An experiment to test the discriminating ability of graphologists. *Personality and Individual Differences* **13,** 69–74.

Eysenck, H. (1993) Creativity and personality: suggestions for a theory. *Psychological Inquiry* **4,** 147–78.

Eysenck, H. (1994) *The measurement of creativity.* Unpublished paper.

Eysenck, H. and Eysenck, S. (1976) *Psychoticism as a dimension of personality.* London: Hodder & Stoughton.

Eysenck, H. and Gudjonsson, G. (1986) An empirical study of the validity of handwriting analysis. *Personality and Individual Differences* **7,** 263–4.

Feldhusen, J. (1995) Creativity: a knowledge base, meta-cognitive skills and personality factors. *Journal of Creative Behaviour* **29,** 255–68.

Fichten, C. S. and Sunerton, D. (1983) Popular horoscopes and the 'Barnum effect'. *Journal of Psychology* **114,** 123–4.

Fletcher, C., Taylor, P. and Glanfield, K. (1996) Acceptance of personality questionnaire feedback. *Personality and Individual Differences* **20,** 151–6.

Forer, B. R. (1949) The fallacy of personal validation: a classroom demonstration of gullibility. *Journal of Abnormal Social Psychology* **44,** 118–23.

Forer, B. R. (1968) Personality validation and the person. *Psychological Reports* **23,** 1214.

Funder, D. (1980) On seeing ourselves as others see us: self-other agreement and discrepancy in personality ratings. *Journal of Personality* **48,** 473–93.

Furnham, A. (1986) Response bias, social desirability and dissimulation. *Personality and Individual Differences* **7,** 385–400.

Furnham, A. (1988) Write and wrong: the validity of graphological analysis. *The Skeptical Inquirer, 13,* 64–9.

Furnham, A. (1989a) Personality and the acceptance of diagnostic feedback. *Personality and Individual Differences* **10,** 1120–33.

Furnham, A. (1989b) Predicting one's own and others' 16PF scores. *Current Psychological Reviews and Research* **8,** 30–37.

Furnham, A. (1990a) Can people accurately estimate their own personality test scores? *European Journal of Personality* **4**, 319–27.

Furnham, A. (1990b) The fakeability of the 16PF Myers-Briggs and FIRO-B personality measures. *Personality and Individual Differences* **11**, 711–16.

Furnham, A. (1990c) Faking personality questionnaires: fabricating different profiles for different purposes. *Current Psychology: Research and Reviews* **9**, 46–55.

Furnham, A. (1997) Knowing and faking one's five-factor personality score. *Journal of Personality Assessment* **69**, 229–43.

Furnham, A. and Henderson, M. (1983) The mote in my brother's eye, and the beam in thine own: predicting one's own and others' personality test scores. *British Journal of Psychology* **74**, 381–9.

Furnham, A. and Craig, S. (1987) Fakeability and the correlates of the Perception and Preference Inventory. *Personality and Individual Differences* **8**, 459–70.

Furnham, A. and Gunter, B. (1987) Graphology and personality: another failure to validate graphological analysis. *Personality and Individual Differences* **8**, 433–5.

Furnham, A. and Varian, C. (1988) Predicting and accepting personality test feedback. *Personality and Individual Differences* **9**, 735–48.

Gelade, G. (1997) Creativity in conflict: the personality of the commercial creative. *Journal of Genetic Psychology* **158**, 67–78.

Goertzel, M., Goertzel, V. and Goertzel, T. (1978) *Three hundred eminent personalities*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Goffin, R. and Woods, D. (1995) Using personality testing for personnel selection: faking and test-taking instructions. *International Journal of Selection and Assessment* **3**, 227–36.

Goldberg, L. (1992) The development of markers for the Big Five factor structure. *Psychological Assessment* **4**, 26–42.

Gough, H. (1976) Studying creativity by means of Word Association tasks. *Journal of Applied Psychology* **51**, 348–53.

Gray, J. (1972) Self-rating and Eysenck Personality Inventory estimates of neuroticism and extraversion. *Psychological Reports* **30**, 213–14.

Gray, J. (1981) A critique of Eysenck's Theory of Personality. In Eysenck, H. (ed.), *A model for personality*. Berlin: Springer-Verlag, 246–76.

Guilford, J. (1956) The structure of the intellect. *Psychological Bulletin* **53**, 267–93.

Harrison, N. W. and McLaughlin, R. J. (1969) Self-rating validation of the Eysenck Personality Inventory. *British Journal of Social and Clinical Psychology* **8**, 55–8.

Helmes, E. and Holden, R. (1986) Response styles and faking of the basic personality inventory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* **54**, 853–9.

Helson, R., Roberts, B. and Agronick, J. (1995) Enduringness and change in creative personality and the prediction of occupational creativity. *Journal of Personality and Social Psychology* **69**, 1173–83.

Hemsley, D. (1991) An experimantal psychological model of schizophrenia. In Hafner, A., Gattaz, W. and Janzarik, F. (eds), *Search for the causes of schizophrenia*. Heidelberg: Springer-Verlag.

Hocevar, D. and Bachelor, P. (1989) A taxonomy and critique of measurements used in the study of creativity. In Glover, J., Ronning, R. and Reynolds, C. (eds), *Handbook of creativity*. Cambridge: Cambridge University Press.

Holden, R. and Hobbs, N. (1995) Incremental validity of response latencies for detecting fakers on a personality test. *Journal of Research in Personality* **24**, 362–72.

Jamisson, K. (1988) Manic-depressive illness and accomplishment. In Goodwin, F. and Jamisson, K. (eds), *Manic-depressive illness.* Oxford: Oxford University Press.

Kelly, I. W., Dickson, D. H. and Saklofske, D. H. (1986) Personality and the acceptance of Barnum statements under a condition of ambiguous relevance. *Perceptual and Motor Skills* **63,** 795–800.

Kline, P. (1977) The psychoanalytic theory of humour and laughter. In Chapman, A. and Foot, H. (eds), *It's a funny thing, humour.* Oxford: Pergamon Press, 7–12.

Kuhler, G. and Ruch, W. (1998) Source of variance in current sense of humour inventories: how much substance, how much method variance? *Humour* (in press).

Layne, C. (1978) Relationship between the 'Barnum effect' and Personality Response Inventory responses. *Journal of Clinical Psychology* **34,** 94–7.

Layne, C. and Ally, G. (1980) How and why people accept personality feedback. *Journal of Personality Assessment* **44,** 541–6.

Leventhal, H. and Sofer, M. (1977) Individual differences, personality and humour appreciation. In Chapman, A. and Foot, H. (eds), *It's a funny thing, humour.* Oxford: Pergamon Press.

Loehle, C. (1990) A guide to increased creativity in research — inspiration or perspiration. *BioScience* **40,** 123–9.

Lubart, T. (1994) Creativity. In Sternberg, R. (ed.), *Handbook of perception and cognition.* New York: Academic Press, 289–332.

McCrae, R. (1987) Creativity, divergent thinking, and openness to experience. *Journal of Personality and Social Psychology* **52,** 1258–65.

MacKinnon, D. (1962) The personality correlates of creativity: a study of American architects. In Vernon, P. (ed.), *Creativity.* Harmondsworth: Penguin.

Mansfield, R. and Busse, T. (1981) *The psychology of creativity and discovery.* Chicago, IL: Nelson-Hall.

Martindale, C. (1981) *Cognition and consciousness.* Homewood, IL: Dorsey.

Matthews, J. and Deary, I. (1998) *Personality traits.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mednick, S. (1962) The association basis of the creative process. *Psychological Review* **69,** 220–32.

Michaelis, W. and Eysenck, H. (1971) The determination of personality inventory factor patterns and intercorrelations by changes in real life motivation. *Journal of Genetic Psychology* **118,** 223–34.

Mischel, W. (1968) *Personality and assessment.* New York: John Wiley.

Miller, E. and Chapman, L. (1983) Continued word associations in hypothetically psychosis-prone college students. *Journal of Abnormal Psychology* **92,** 468–78.

Mosher, D. L. (1965) Approval motive and acceptance of 'fake' personality test interpretations which differ in favourability. *Psychological Reports* **17,** 395–402.

Nederhof, A. (1985) Methods of coping with social desirability bias. *European Journal of Social Psychology* **15,** 263–80.

Neter, E. and Ben-Shaktar, G. (1989) The predictive validity of graphological inferences: a meta-analytic approach. *Personality and Individual Differences* **10,** 737–45.

Orpen, R. and Jamotte, A. (1975) The acceptance of generalized personality interpretations. *Journal of Social Psychology* **96,** 147–8.

Price, D. (1963) *Little science, big science.* New York: Columbia University Press.

Rawlings, D. (1985) Psychoticism, creativity and dichotic shadowing. *Personality and Individual Differences* **6,** 737–42.

Ruch, W. (1992) Assessment of appreciation of humour. In Spielberg, C. and Butcher, J. (eds), *Advances in personality assessment.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 27–75.

Ruch, W., Kuhler, G. and van Thriel, C. (1997) To be in good or bad humour. *Personality and Individual Differences* **22,** 477–91.

Rushton, J. (1990) Creativity, intelligence and psychoticism. *Personality and Individual Differences* **11,** 1291–8.

Ruzzene, M. and Noller, P. (1986) Feedback, motivation and reactions to personality interpretations that differ in favourability and accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology* **51,** 1293–9.

Semin, G., Rosch, E. and Chassein, J. (1981) A comparison of the common-sense and scientific conceptions of extraversion-introversion. *European Journal of Social Psychology* **11,** 77–86.

Snyder, C. R. and Larson, G. R. (1972) A further look at student acceptance of general personality interpretations. *Journal of Consulting Clinical Psychology* **38,** 384–8.

Snyder, C. and Shenkel, R. (1975) Astrologers, handwriting analyses, and sometimes psychologists' use of the P. T. Barnum effect. *Psychology Today* **March,** 52–4.

Snyder, C. R. and Clair, M. S. (1977) Does insecurity breed acceptance? Effects of trait and situational insecurity on acceptance of positive and negative diagnostic feedback. *Journal of Consulting Clinical Psychology* **45,** 843–50.

Stavridou, A. and Furnham, A. (1996) The relationship between psychoticism, trait creativity and the attentional mechanism of cognitive inhibition. *Personality and Individual Differences* **21,** 143–53.

Stumpf, H. (1995) Scientific creativity: a short overview. *Educational Psychology Review* **1,** 225–41.

Swann, W. (1987) Identity negotiation: where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology* **53,** 1038–51.

Tett, R. and Palmer, C. (1987) The validity of handwriting elements in relation to self-report personality trait measures. *Personality and Individual Differences* **22,** 11–18.

Tipper, P. (9185) The negative primary effect: inhibitory priming by ignored objects. *Quarterly Journal of Experimental Psychology* **37,** 571–90.

Topping, G. and O'Gorman, J. (1997) Effects of faking set on validity of the NEO-FFI. *Personality and Individual Differences* **23,** 117–24.

Torrance, E. (1974) *Torrance tests of creativity thinking: norms, technical manual.* Lexington: Ginn.

Velicar, W. and Weiner, B. (1975) Effects of sophistication and faking sets on the Eysenck Personality Inventory. *Psychological Reports* **37,** 71–3.

Vingoe, F. (1966) Validity of the Eysenck Extraversion Scale as determined by self-ratings in normals. *British Journal of Social and Clinical Psychology* **5,** 89–91.

Wallach, M. (1970) Creativity. In Mussen, P. (ed.), *Carmichael's manual of child psychology.* New York: Wiley.

Wallach, M. and Kogan, N. (1965) *Modes of thinking in young children.* New York: Holt, Rhinehart & Winston.

Wilson, G. (1981) Personality and social behaviour. In Eysenck, H. J. (ed.), *A model for personality.* Heidelberg: Springer-Verlag.

Woodman, R. and Schoenfeldt, L. (1989) Individual differences in creativity. In Glover, J., Ronning, R. and Reynolds, C. (eds.), *Handbook of creativity.* New York: Plenum Press.

Woody, E. and Claridge, G. (1977) Psychoticism and thinking. *British Journal of Social and Clinical Psychology* **16,** 241–8.

Zickar, M. and Drasgow, F. (1996) Detecting faking on a personality instrument using appropriateness measurement. *Applied Psychological Measurement* **20,** 71–88.

Ziv, A. (1984) *Personality and sense of humour.* New York: Springer-Verlag.

Глоссарий

Авторитаризм — Личностная черта, которую считают признаком наличия предрассудков и нетерпимости по отношению к группам меньшинств. Понятие «правый авторитаризм» было введено Альтмейером и включает авторитарное подчинение, авторитарную агрессию и конвенционализм.

Агапэ — Самоотверженная любовь, для которой характерна полная самоотдача.

Аккомодатор — Человек, который склонен *действовать,* а не предаваться пассивным размышлениям.

Активная генерализация — Повторение какого-либо поведения, усвоенного в результате научения, в новой ситуации, отличающейся от той, в которой происходило научение.

Аллоцентризм — Восприятие себя как члена семьи или рабочей группы.

Анализ главных компонентов — Статистическая методика, используемая для сведения большого количества взаимосвязанных пунктов (или шкал) к дескриптивным факторам, компонентам или сферам.

Аномия — Чувство отчуждения или отдельности от остального общества.

Ассимилятор — Человек, функционирующий на абстрактном уровне и склонный к разработке теоретических моделей.

Барнума эффект — Принятие за истину положительной, успокоительной, фальсифицированной информации о себе.

Биопсихосоциальная модель — Точка зрения, согласно которой состояние здоровья человека определяется совместным влиянием психологических, физиологических и социальных факторов.

Бихевиоризм — Теоретическая традиция, которую иногда называют психологией *черного ящика*; в рамках этой традиции главное значение придается объективному исследованию (наблюдаемого) реального поведения (реакций).

Большая Пятерка — Фундаментальные личностные факторы *высшего порядка,* а именно экстраверсия, нейротизм, открытость новому опыту, сговорчивость и добросовестность.

Большое (*major*) аффективное расстройство — Характеризуется подавленным настроением, потерей аппетита, снижением активности и нарушениями сна.

Возбуждения теория — Теория, объясняющая индивидуальные различия в личностных характеристиках особенностями физиологических процессов.

Восходящая ретикулярная система активации — Область головного мозга, расположенная у его основания и участвующая в регулировании разнообразных психологических процессов, таких как мотивация, эмоции и формирование условных реакций.

Генетика поведения — Исследование генетических детерминант наблюдаемого поведения.

Гибкость психики (*tender-mindedness*) — Третий айзенковский параметр (психотизм) иногда называют также «психическая гибкость–тугоподвижность» (см. *Психотизм*).

Гипотеза о сходстве — Точка зрения, согласно которой нас привлекают люди, похожие на нас самих.

Гипотеза об идеальном партнере — Предположение о том, что нас привлекают люди, обладающие определенными чертами, которые мы считаем ценными.

Гипотеза об оптимальном аутбридинге — Эта точка зрения основана на данных, согласно которым некоторые животные предпочитают спариваться с особями, несколько непохожими на них самих.

Гипотеза об оптимальных различиях — Точка зрения, согласно которой нас привлекают люди, которые лишь незначительно отличаются от нас самих.

Гипотеза об отталкивании — Точка зрения, согласно которой нам неприятны люди, непохожие на нас самих.

Графология — Квазинаучный анализ почерка.

Дивергентность мышления — Противоположность конвергентности: поиск множества вариантов.

Дивергирующий стиль научения — Этот стиль характерен для людей, обладающих богатым воображением и способных генерировать новые идеи.

Догматизм — Система представлений о жизни и убеждений. Догматические убеждения обычно называют *закрытыми*, противопоставляя их *открытым*.

Зависимость от различных веществ (*substance use disorder*) — Расстройство, связанное с длительным употреблением различных веществ, таких как марихуана.

Ид (Оно) — Фрейдовский термин для описания неосознаваемых побуждений и импульсов. Один их трех компонентов (наряду с эго и суперэго) фрейдовской структуры личности.

Иерархия потребностей по Маслоу — Теория, согласно которой человеческие потребности удовлетворяются в иерархическом порядке, начиная с физиологических (базовых) и до потребностей в самоактуализации.

Интроверсия — Противоположность экстраверсии; указывает на склонность к саморефлексии, повышенную физиологическую чувствительность к возбуждающим стимулам и необщительность.

Калифорнийский личностный опросник — Личностный тест, состоящий из 18 шкал и разработанный для оценки личностных характеристик *нормальных* людей.

Калифорнийский психологический опросник (CPI) — Стандартизованный инструмент для оценки личностных характеристик в популяциях нормальных взрослых людей.

Кластерный анализ — Метод статистического анализа групп (кластеров) пунктов, оцениваемых при тестировании (и графически изображаемых в виде дендограмм).

Клиническая психология — Психологическая дисциплина, занимающаяся изучением причин *отклонений* от нормального поведения и коррекцией поведения.

Когнитивная психология — Психологическая дисциплина, изучающая процессы познания (см. выше).

Когнитивное завершение (*closure*) — Процесс получения вывода; разрешение противоречий.

Когнитивный стиль — см. *Стиль научения.*

Конвергирующий стиль научения — Этот стиль характерен для людей, обладающих практическими навыками и хорошо справляющихся с решением задач.

Консерватизм — Констелляция установок, характерная для людей, которые боятся изменений и хотят сохранить существующий порядок вещей. Обычно такие установки бывают прорелигиозными, антигедонистическими, расистскими и выражают положительное отношение к законности и порядку.

Конструкционизм — Точка зрения, согласно которой личность (на самом деле вся социальная реальность) не является объективным феноменом — ее конструируют люди в процессе описания и объяснения своих переживаний.

Контрольный перечень поведения детей (*Child Behaviour Checklist*) — Опросник, разработанный для диагностики поведенческих проблем и проявлений у детей в возрасте от 4 до 16 лет.

Личностный опросник Айзенка (*Eysenck Personality Inventory — EPI; Eysenck Personality Questionnaire — EPQ-R*) — Стандартизованный инструмент для оценки личностных параметров, разработанный и в дальнейшем усовершенствованный Гансом Айзенком.

Личностный опросник для средней школы (*High School Personality Questionnaire*) — Личностный опросник, разработанный Рэймондом Кеттеллом для тестирования учащихся средней школы (см. также 16PF).

«Личностный профиль» Гордона (*Gordon Personality Profile*) — Многошкальный тест, разработанный для получения полного профиля нормального личностного функционирования.

Личностный тест — Обычно это опросник самоотчета, разработанный для оценки определенных личностных черт.

Личность — Устойчивая совокупность внутренних характеристик, частично унаследованных и частично приобретенных посредством научения, которые сохраняются в течение длительного времени и обеспечивают устойчивость и предсказуемость паттернов поведения.

Локус контроля — Склонность человека считать, что он способен управлять событиями (внутренний локус контроля), или объяснять их влиянием внешних неконтролируемых факторов (внешний локус контроля).

Людус — Любовь-игра, которая может быть сопряжена с обманом и манипуляцией.

Мания (тип любви) — Собственническая любовь-зависимость.

Метаанализ — Статистическая методика обобщения результатов (трендов), полученных в ряде исследований на общую тему.

Модель поведения по типу А (личность типа А) — Для этой модели поведения характерны ощущение нехватки времени, соперничество, враждебность и нетерпеливость.

Невроз — Термин, используемый для описания широкого спектра личностных проблем, таких как высокий уровень тревожности, низкая самооценка и резкие перепады настроения.

Негативная подготовка — Термин для обозначения эффекта замедления реакции на предъявленный целевой объект, которое происходит в том случае, если этот же объект при предыдущем предъявлении был дистрактором, на который не следовало обращать внимание.

Нейротизм — Незначительное нервное расстройство, для которого типичны такие симптомы, как тревожность, депрессия, ипохондричность.

Неофрейдисты — Новые фрейдисты, принимающие психоаналитическую концепцию неосознаваемого конфликта, однако не разделяющие точку зрения Фрейда на некоторые другие вопросы; к ним относятся Адлер, Юнг и другие психологи, адаптировавшие различные аспекты теории Фрейда.

Однояйцовые близнецы — В отличие от разнояйцовых близнецов, это генетически идентичные близнецы (всегда однополые).

Оперантное обусловливание — Одна из форм научения; желательная инструментальная реакция человека/животного, такая как нажатие на рычаг, подкрепляется вознаграждением, таким как пища.

«Опросник активности» Дженкинса (*Jenkins Activity Survey*) — Инструмент для оценки личности типа А.

Опросник «жаворонок»—«сова» (*Morningness-Eveningness Questionnaire*) — Опросник для оценки индивидуальных различий в биоритмах (предпочитаемое время суток).

Опросник психологического отбора (*Psychological Screening Inventory*) — Диагностический инструмент для быстрого определения степени серьезности патологии.

Опросник стилей научения (*Learning Styles Questionnaire*) — Тест, разработанный для оценки степени предпочтений, оказываемых каждому из четырех стилей научения (активному, рефлексирующему, теоретическому, прагматическому).

Опросник стремления к острым ощущениям — Опросник для оценки потребности в возбуждающем стимулировании.

Опросник фундаментальной ориентации межличностных отношений и поведения (*Fundamental Interpersonal Relations Orientation-Behaviour — FIRO-B*) — Тест для оценки трех личностных параметров, в основе которого лежат психоаналитические идеи.

Ориентация на социальную доминантность — Вера в групповое неравенство и в превосходство некоторых групп над другими. Этот конструкт является хорошим прогностическим признаком предрассудков и нетерпимости.

Пассивная генерализация — Естественный процесс генерализации реакций, т. е. их повторение в другое время, в новых условиях и ситуациях (без приложения усилий и без вознаграждения).

Пограничное личностное расстройство — Характеризуется резкими изменениями настроения, неустойчивыми межличностными отношениями и нестабильностью личной идентичности.

Познание (*cognition*) — Термин для обозначения следующих процессов: осмысление, оценка, восприятие, рассуждение, запоминание.

Правый авторитаризм — см. *Авторитаризм.*

Прагма — Рассудочная любовь по расчету, для которой необходима совместимость с партнером и наличие обязательств с его стороны.

Принцип справедливости мироустройства — Убежденность в том, что мир устроен справедливо и люди получают то, чего они заслуживают.

Протестантская трудовая этика — Система убеждений, согласно которой компонентами нравственности являются независимость, мастерство, успех и, в качестве конечной цели, богатство.

Психоанализ — Теория личности и метод психотерапии, разработанные Зигмундом Фрейдом.

Психология труда — Психологическая дисциплина, изучающая трудовое поведение.

Психометрия — Математические и измерительные аспекты психологических исследований, часто имеющие отношение к тестированию способностей и личности.

Психотизм — Это третий основной личностный фактор, который наряду с экстраверсией и нейротизмом входит в модель личности, разработанную Гансом Айзенком. Люди с высокими оценками психотизма склонны к враждебности, холодности, агрессивности и не желают или не умеют поддерживать хорошие межличностные отношения.

Пятифакторная модель (*Five-Factor Model — FFM*) — Теоретическая модель, описывающая личность с использованием пяти основных факторов.

Реактивное образование (*reaction formation*) — Психоаналитический термин для обозначения защитного механизма, посредством которого запрещенный *импульс* трансформируется в свою противоположность (ненависть превращается в любовь).

Самоактуализация — Потребность высшего уровня в теории Маслоу. Людям, достигшим самоактуализации, удалось полностью реализовать свой потенциал (см. *Иерархия потребностей по Маслоу*).

Самомониторинг — Постоянное внимание к образу «Я» и его адаптирование в соответствии с потребностями повседневных социальных взаимодействий.

«Список личностных предпочтений» Эдвардса (*Edwards Personal Preference Schedule — EPPS*) — Тест, разработанный для оценки 15 потребностей (таких, как потребность в достижении, аффилиации, доминировании) и широко используемый в психологии профессиональной деятельности.

Спортивная психология — Психологическая дисциплина, исследующая психологические факторы, которые влияют на предпочтения, оказываемые различным видам спорта, и степень успешности занятий спортом.

Стиль атрибуции — См. *Стиль объяснения.*

Стиль научения — Стратегия усвоения нового и сложного материала. Считается, что эта стратегия отражает взаимодействие между интеллектом и складом личности.

Стиль объяснения — Способ мышления, используемый людьми при осмыслении событий и явлений окружающего мира.

Стиль привязанности — Эмоциональная ориентация человека по отношению к другим людям.

Сторгэ — Естественная привязанность; любовь-дружба.

Теоретики психологии «Я» — Одна из нескольких школ сторонников теорий *третьей силы*; эти психологи считают, что личностные различия связаны главным образом с «Я»-концепцией (самооценка, образ «Я»).

Теория «Я»-концепции — Теории, подчеркивающие значение «Я»-концепции как фактора, определяющего социальное поведение.

Теория личности — Теория, разработанная для объяснения (и описания) процессов и механизмов, которыми обусловлены индивидуальные различия в личностных чертах.

Теория личностных типов — Теория, основанная на предположении о том, что людей можно классифицировать по уникальным, отличающимся друг от друга типам.

Теория личностных черт — Согласно этой теории все индивидуальные различия в поведении являются производными различий в немногочисленных фундаментальных глубинных атрибутах (личностных чертах), благодаря которым социальное поведение людей является последовательным и устойчивым.

«Тест креативности» Уоллаха-Когана (*Wallach-Kogan creativity test*) — Один из лучших тестов для измерения креативности, основанный на оценке предпочтений, оказываемых различным картинам.

Тест «уступчивость–агрессивность–отчужденность» (*Compliant-Aggressive-Detached (CAD) test*) — Психологический тест для оценки этих трех реакций.

Тип В — Термин, иногда используемый для описания людей, не принадлежащих к типу А.

«Указатель типов» Майерс-Бриггс (*Myers-Briggs Type Indicator — MBTI*) — Весьма популярный тест, основанный на теории Юнга и используемый для классификации людей по 16 типам.

Факторный анализ — Метод статистического анализа корреляций между огромными массивами данных наблюдений, позволяющий уменьшить количество переменных посредством выявления общих факторов (параметров).

«Форма для изучения личности» Джексона (*Jackson Personality Research Form*) — Личностный тест для измерения 22 переменных, основанный на теории Мюррея (1930).

Френология — Называется также краниологией; псевдонаучный метод оценки психических характеристик и умственных способностей по анатомическим особенностям строения черепа.

Шестнадцатифакторный личностный опросник Кэттелла (16*PF*) — Стандартизованный инструмент для оценки 16 личностных факторов, разработанный Рэймондом Кеттеллом.

Шизофрения — Серьезное психотическое умственное расстройство, для которого характерны заметные нарушения мышления, отчужденность, неадекватные или поверхностные эмоциональные реакции, бред и галлюцинации.

Шкала Бортнера — Личностный опросник, используемый для оценки личности типа А.

Шкала Викерса (*Vickerts scale*) — Личностный опросник, часто используемый для оценки личности типа А.

Шкала денежной этики (*Money Ethic Scale — MES*) — Короткий опросник для оценки этических установок и убеждений, касающихся денег.

Шкала лжи — Инструмент для выявления диссимуляции или *ответов, искаженных в лучшую сторону*, включенный в некоторые личностные опросники, такие как EPQ.

Шкала психопатических отклонений — Субшкала MMPI, предназначенная для оценки степени пренебрежения к социальным и моральным нормам.

«Шкала социальной желательности» Марлоу-Крауна (*Marlowe-Crowne Social Desirability Scale — M-C*50) — Короткий тест, часто используемый для выявления лжи, фальсификации и диссимуляции.

Шкала фашизма (*F-scale*) — Несколько устаревший инструмент для оценки авторитаризма.

Шкала Формана — Инструмент для оценки патологического поведения, связанного с деньгами.

Шкала Фрамингама — Инструмент для оценки личности типа А.

Экономическая психология — Психологическая дисциплина, изучающая индивидуальные и групповые экономические убеждения и поведение, связанное с деньгами (трата денег, накопление денег, азартные игры и т. п.).

Экспериментальная психология — Подход к психологическим исследованиям, основанный на использовании экспериментальных методов для проверки гипотез.

Экстраверсия — Противоположность интроверсии; указывает на общительность, коммуникабельность, поиск возбуждающих стимулов.

Эрос — Страстная любовь, которая обычно бывает непродолжительной, но более интенсивной по сравнению с другими видами любви.

Этика досуга — Противоположность трудовой этики; убежденность в том, что стремление получить удовольствие от деятельности на досуге не является безнравственным.

ЭЭГ (электроэнцефалограф) — Прибор для регистрации электрической активности головного мозга.

Адриан Фернхем — профессор психологии Юниверсити-колледжа (Лондон), автор ряда исследований по психологии потребления, психологии труда и психологии здоровья.

Патрик Хейвен — профессор психологии Университета Воллонгонг (Австралия), автор книг по психологии здоровья и возрастной психологии.

Книга посвящена одной из актуальнейших проблем современной психологии – взаимосвязи личностных характеристик и социального поведения человека. Рассматривая влияние личностных факторов на различные сферы жизни – болезнь и здоровье, образование и трудовую деятельность, досуг и потребление, авторы опираются на обширный фактический, экспериментальный и теоретический материал, почерпнутый из различных областей современной психологии личности и социальной психологии.

Книга адресована студентам, аспирантам и преподавателям гуманитарных и медицинских факультетов и вузов.

ISBN 5-318-00037-1
9 785318 000379